



УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ” - ШТИП
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ - ШТИП

Наташа Крстовска

**„ОБРТНИТЕ СРЕДСТВА ВО ФУНКЦИЈА НА ОДРЖУВАЊЕ НА
ПРОИЗВОДСТВОТО”**

(магистерски труд)

Штип, Декември 2015 година

Краток извадок

Обртните средства претставуваат значаен показател на ликвидност на претпријатието. При одредување на нивната оптимална висина менаџментот треба да води сметка превисокото вложување во обртни средства да доведува до намалување на профитабилноста на претпријатието, но исто така недостатокот на ликвидни средства на долг рок го доведува претпријатието до несолвентност.

Управувањето со обртните средства подразбира одредување на оптималната висина на готовината и краткорочните вложувања: залихи и побарувања, на една страна, и изнаоѓање на адекватни извори на финансирање на обртниот капитал, на друга страна.

Висината на обртните средства првенствено е условена од дејноста со која претпријатието се занимава, а потоа и со други фактори, како што се положбата на пазарот, уловите на продажба и должината на производниот циклус.

Истражувањата покажуваат дека помеѓу претпријатието со негативна стапка на принос во целиот посматран период, висината на обртните средства не влијае значително на стапката на принос на сопствениот капитал.

Клучни зборови: обртни средства, ликвидност, профитабилност, претпријатие, залихи.

Abstract

Working assets are an important indicator of a company's liquidity. To determine the optimal amount, the management has to know that over-investing into working assets can lead to a decline in the company's profitability, but on the other hand, working assets insufficiency ultimately leads to the company's insolvency.

Managing working assets involves calculating optimal amounts of cash and short-term placements: stocks and claims on one side and finding adequate financing sources for the working capital on the other.

The amount of working assets is foremostly bound to the company's field of work and then to some other factors, such as the market placement, terms of sale and its business cycle.

Research has shown that, if we exclude the companies with a negative return rate during the whole period of observation, the amount of working assets did not significantly affect the rate of return on its capital.

Key words: *working assets, liquidity, profitability, companies, stocks.*

СОДРЖИНА

Краток извадок (апстракт)

Вовед.....	6
------------	---

Прв дел

1. Поим и облици на обртни средства

1.1. Аналитички аспекти на обртните средства	9
1.2. Потреба од оптимизирање на обртните средства во функција на опслужување на основните средства и извршување на производствената функција.....	13
1.3. Фактори кои ја определуваат висината на обртните средства.....	15

Втор дел

2. Начин на финансирање и одредување на оптимална големина

2.1. Кружно движење на обртните средства.....	21
2.1.1. Коефициент на вртење на обртните средства.....	23
2.2. Мерки за забрзување на вртењето на средствата.....	25
2.3. Утврдување на потребите на претпријатието за обртни средства..	27
2.3.1. Големина и структура на обртните средства.....	28
2.4. Самофинансирање.....	29
2.4.1. Финансирање со заеднички вложувања.....	31
2.4.2. Кредитирање.....	32
2.4.3. Специфични облици на финансирање.....	33

2.5. Метод за утврдување на обртните средства врз основа на деновите на врзување.....	43
2.5.1. Метод за утврдување на обртните средства врз основа на деновите на траење на деловниот процес и каматните броеви.....	46
2.5.2. Метод за утврдување на обртните средства врз основа на коефициентот на вртење на секој производ.....	47
2.5.3. Метод за утврдување на обртните средства врз основа на коефициентот на вртење на вкупните обртни средства.....	47

Трет дел

3. Облици на обртни средства и управување со нив

3.1. Управување со готовината.....	50
3.2. Улога и значење на готовината.....	51
3.3. Готовински циклус.....	52
3.3.1. Минимално потребно салдо на готовина.....	53
3.4. Стратегија на управување со готовината.....	53
3.5. Управување со побарувањата од купувачите.....	55
3.6. Кредитна политика на претпријатието.....	56
3.6.1. Кредитни услови.....	58
3.7. Управување со залихи.....	59
3.7.1. Планирање и одредување на оптимални залихи.....	68
3.7.2. Ниво на оперативни и безбедносни залихи.....	85
3.7.3. Состојба на конјунктура.....	87
3.7.4. Политика на обновување на залихите.....	88
4. Заклучок.....	91
5. Користена литература.....	98

Вовед

Основен поттик во истражувањето на овој труд е актуелизирањето на проблематиката на обртните средства како комплексна и суштинска активност во секојдневното работење на деловните субјекти. Секој деловен субјект има свои специфичности кои предизвикуваат потреба од располагање со разни видови на средства.

Средствата се материјална основа на работењето на деловните субјекти и услов за нивниот опстанок. Без средства не може да се замисли извршувањето на бројни задачи што се претставуваат пред деловните субјекти.

Средствата се како крвотокот во човечкиот организам. Функцијата на средствата во деловниот субјект се состои во нивна наменска употреба и трансформација, односно постојано движење и кружење од една фаза во процесот на репродукција во друга, односно од еден облик на средства во друг.

Движењето и кружењето на средствата од една фаза во друга односно од еден циклус на производство во друг се нарекува метаморфоза на средствата. Значењето на обртните средства во секој деловен субјект игра исклучителна улога како во однос на нивното планирање и оптимализација, така и во однос на нивното реално и правилно искористување.

Квалитетното одлучување и канализирање на обртните средства со посебен осврт на залихите ќе биде основната истражувачка проблематика на овој труд. На почеток ќе дадам една дефиниција за тоа што се обртни средства кои се облиците на обртни средства, начините на финансирање и одредување на оптималната големина, а посебно внимание ќе посветам на залихите и управувањето со нив.

Во економската литература од сметководствена гледна точка средствата се наоѓаат во активата на Билансот на состојбата и истите се поделени на две основни групи на деловни средства и тоа¹:

- постојани (основни) средства и
- обртни (тековни) средства.

За дефинирање на обртните средства различни автори даваат различни дефиниции. Обртните средства или како што уште се нарекуваат и тековни средства се оние средства кои ги поседува бизнисот и кои лесно се претвораат во готовина.

Финансиското управување со обртните средства има основна цел да се одржи поволна финансиска структура на претпријатието и задоволителен степен на негова ликвидност².

Со тоа управувањето со обртните средства претставува област која треба исклучиво да биде во надлежност на финансиските менаџери³.

Ефикасното работење на деловниот субјект и остварувањето на нивната основна цел – максимализација на финансискиот резултат зависи од ефикасното користење и управување како со основните така и со обртните средства.

Обртните средства претставуваат дел од вкупните деловни средства во деловниот субјект кои се користат за извршување на неговиот процес на репродукција.

Во економската литература под поимот обртни средства најчесто се подразбираат оние деловни средства кои со еднакратна употреба се трошат во деловните процеси и чијашто вредност се преобразува од почетен паричен

¹ Бранко Трајкоски, „Деловни финансии со финансиски менаџмент“-Економски факултет-Прилеп, 1997, стр 507

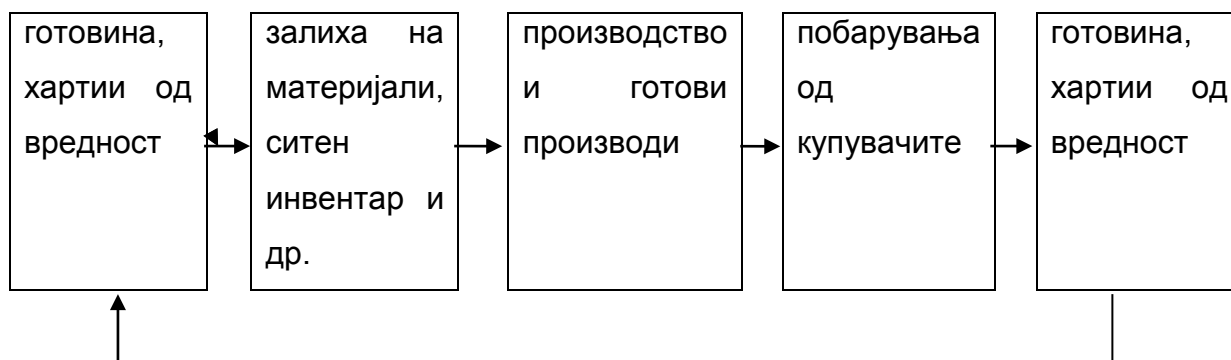
² Dzordze Jovanovic: Savremeno finansijsko upravljanje obrtni sredstvima proizvodnog preduzeca, casopis Finansije br.5-61/1991, Privredni pregled, Beograd, 991, str. 279-280

³ Dragana Dzuric: Uvod u finansijski menadzment, Institut Ekonomskih nauka, Beograd, 1999, str.108

облик во завршен паричен облик најмалку еднаш во текот на годината,⁴ прикажано на следната слика:

Слика 1. Обртни средства во процесот на репродукција

Picture 1. Working assets in process reproduction



Деловниот субјект за да има континуиран напредок и развој во своето работење мора внимателно да ги обезбедува, троши и акумулира обртните средства. На таков начин обезбедува успешна работа на деловниот субјект.

Залихите како еден сегмент на обртните средства во кој се вложува капитал и како и сите капитални средства бара адекватно управување во согласност со остварување на општите цели на работењето на деловниот субјект.

Методите за контрола на залихите служат како средство за одредување на оптималната големина на залихите, како и одлучување за тоа кога и во која количина да се направи одредена нарачка на неопходните залихи.

При одредувањето на нивната оптимална големина, менаџментот на деловниот субјект мора да ја урамнотежи користа врз економичноста на производството, набавката и зголемената побарувачка на производи, со трошоците на одржување на дополнителни залихи.

⁴ Бранко Трајкоски, Гордана Трајкоска, „Управување со обртните средства“, Економски факултет - Прилеп, 1999, стр.4

Прв дел

1. Поим и облици на обртни средства

1.1. Аналитички аспекти на обртните средства

Секојдневно сме сведоци на основање односно отворање на нови деловни субјекти. Секој деловен субјект при основањето мора да располага со средства за да може да ја извршува дејноста за која е регистриран.

Анализа на обртните средства се врши преку:

- анализа на обем и структура,
- анализа на брзина на движење и
- анализа на однос на обртните средства и нивните извори.

Информациите добиени со оваа анализа имаат огромно значење за менаџментот на деловниот субјект. Состојбата на обртните средства се изразува преку обем и структура. Обемот на обртни средства ги определува: видот на дејноста на деловниот субјект, цена, време и други фактори.

Анализата на структурата треба да го прикаже степенот на учество на поединечните облици на обртни средства во рамките на вкупните обртни средства. Промената на структурата на обртни средства кај деловните субјекти чие производство или продажба има сезонски карактер е законска појава. Како што и претходно е кажано, вкупните деловни средства се поделени на две основни групи на средства и тоа⁵:

- постојани (основни) средства и
- обртни (тековни) средства.

Во овој дел ќе наведеме само некои од карактеристиките што ги имаат постојаните (основни) средства, а акцентот ќе биде ставен на обртните средства. Постојаните (основни) средства се оние средства за коишто е потребен подолг период за да се трошат. Зафаќаат повеќе производни циклуси

⁵ Бранко Трајкоски, „Деловни финансии со финансиски менаџмент“, Економски факултет - Прилеп, 1997, стр. 507

коишто во тој период не го менуваат својот облик и форма и не учествуваат директно во производството, туку својата вредност постепено ја пренесуваат на новиот производ, во висина на нивното трошење. Постојаните деловни средства се карактеризираат со⁶:

- долгогодишна употреба,
- постепено трошење,
- високи парични средства за набавка,
- подложни се на економска застареност.

За разлика од нив, пак, обртните (тековни) деловни средства се оние кои кружат, се движат, циркулираат и обрнуваат повеќепати во процесот на репродукција и никогаш не се враќаат во својата првобитна форма. Обртните (тековни) деловни средства немаат долгорочен карактер, бидејќи тие се трошат еднакратно.

Основна нивна карактеристика е честото менување на формата, при што се претвораат од парична во материјална форма и обратно, што е можно побрзо но најмалку еднаш во текот на годината. Обртните средства имаат свои специфични карактеристики како што се⁷:

- тие целосно влегуваат во процесот на производство и целосно ја пренесуваат својата вредност во готовиот производ;
- учествуваат во производството и најчесто во еден производен циклус;
- ги менуваат својот облик и форма.

Ако ги анализираме обртните средства со кои располага еден деловен субјект ќе забележиме дека тие можат да се јават во три облици:

- паричен облик;
- стоковен (материјален) облик и
- производствен облик.

⁶ Димо Димков, „Менаџмент и профит“, Економски факултет - Прилеп, 1998, стр.136

⁷ Димо Димков, „Менаџмент и профит“, Економски факултет - Прилеп, 1998, стр.137

Обртните средства во паричен облик се: парите во каса, парите на жиро-сметка, девизите и валутите.

Во материјален облик се залихите на сировини и материјали што се наоѓаат во магацинот, а не се влезени во процесот на производство и залихите на готовите производи.

И во производствен облик се недовршеното производство, полупроизводите, ситниот инвентар, алатот даден во употреба и слично.

Обртните средства вршат мошне значајна економска функција во деловните субјекти, бидејќи без нив не може да се извршува процесот на производство. Меѓутоа од аспект на рационално користење на обртните средства значајно е да се напомене за колкав временски период тие се вртат, а секое вртење во еден деловен субјект се изразува преку т.н. коефициент на вртење на обртните средства.

Обртните средства во билансот на состојба кај деловните субјекти се разграничуваат во следниве групи:

- а) парични средства,**
- б) хартии од вредност,**
- в) краткорочни побарувања од работењето,**
- г) краткорочни финансиски вложувања,**
- д) залихи,**
- ѓ) други краткорочни побарувања и вложувања.**

а) Парични средства - паричните средства се разграничуваат на:

- *парични средства на жиро и тековните сметки,*
- *издвоени парични средства и акредитиви,*
- *готовина во касата,*
- *девизи на девизната сметка и слично.*

б) Хартии од вредност - во хартии од вредност спаѓаат:

- *чекови,*
- *меници,*

- акции,
- обврзници и
- други хартии од вредност.

в) Краткорочни побарувања од работењето - краткорочните побарувања од работењето се состојат од:

- побарувања од купувачите,
- побарувања од поврзани субјекти,
- побарувања од државата,
- побарувања од вработените,
- побарувања од дадени аванси, депозити, кауции и други побарувања.

г) Краткорочни финансиски вложувања - краткорочните финансиски вложувања се вложувања до една година и нив ги сочинуваат:

- вложувања во поврзани претпријатија,
- вложувања во банките,
- дадени краткорочни кредити,
- вложувања во хартии од вредност и
- други краткорочни вложувања.

д) Залихи - залихите како тековни средства ги сочинуваат:

- залиха на сировини и материјали,
- залиха на готови производи,
- залиха на трговски стоки,
- залиха на полупроизводи,
- залиха на резервни делови,
- ситен инвентар, амбалажа и автогуми и други.

ѓ) Други краткорочни побарувања и вложувања - во оваа категорија спаѓаат тековни средства што не се подредени во претходно спомнатите групи.

1.2. Потреба од оптимизирање на обртните средства во функција на опслужување на основните средства и извршување на производствената функција

Ефикасното работење на деловниот субјект и остварување на нивната основна цел максимизација на финансискиот резултат зависат од ефикасното користење и управување како со основните (постојани) средства, така и со обртните (тековни) средства. Без да се планира висината на средствата, деловниот субјект многу тешко може да се реши за прифаќање на извршување на определени деловни задачи, бидејќи не може да обезбеди континуитет на деловниот процес, а со тоа и перманентна ликвидност.

Планирањето на обртните средства зависи од дејноста на деловниот субјект, условите на снабдување со сировини, материјали, времето на врзување во одделните фази од репродукциониот процес итн.

Производството како сложен процес се остварува преку процесот на трудот чиешто основни елементи се:

- средствата за работа (машини, алати),
- предметите на трудот (сировини, материјали) и
- човечкиот труд.

Производствените деловни субјекти обично генерираат поголема тековна потреба за обртни средства за разлика од услужните деловни субјекти. Менаџментот на претпријатието треба постојано да води сметка за одредување на оптималната висина за потреба од обртни средства.

Преголемото вложување во обртни (тековни) средства, пред сè, во залихи доведува до намалување на профитабилноста на деловниот субјект, недостаток на ликвидни средства, што на долг рок го доведува деловниот субјект до несолвентност.

Поимот *оптимум* доаѓа од латинскиот збор *optimus* што значи најдобро нешто, што е најповолно, што најмногу одговара.. Оптимум се остварува кога со минимално ангажирани обртни средства ќе се оствари максимален

резултат. „Оптимално решение се нарекува она решение коешто во дадени услови е најдобро, односно најефикасно”⁸.

Доколку се изменат условите се менуваат и критериумите за оптимализација. Еден од основните проблеми што треба да се реши при утврдување на оптималната големина и структура на обртните средства е изборот на предметот и критериумот за оптимализација. Во зависност од целта за којашто се утврдува, како и условите во коишто се утврдува оптимумот, можат да се изберат различни предмети и критериуми за оптимализација. Така на пример, за предмет на оптимализацијата може да се земе обемот на производство, а за критериум – минимизацијата на количеството потрошоци на елементите за производство и слични вакви примери.

Кога се работи за изнаоѓање на оптималната големина и структура на обртните средства, тогаш најголемо оправдување се наоѓа ако за предмет на оптимализација се земат обртните средства во сите фази на кружното движење, а за критериум се земе максимализацијата на финансискиот резултат.

Од досега кажаното се поставува прашањето кој е доминантен критериум за утврдување на оптималната големина и структура на обртни средства. Имајќи го предвид големиот број фактори што ги детерминираат оптималната големина и структура на обртни средства, а притоа и видно го детерминираат финансискиот резултат, тогаш одговорот на претходно поставеното прашање е: оптимална комбинација на големината и структурата на обртните средства е онаа којашто го максимизира финансискиот резултат, односно нето добивката.

Поголемата нето добивка претставува поттикнувачки фактор не само за нови вложувања во обртни средства, туку за нивно реструктурирање од еден во друг облик и нивно прераспределување. Така на пример, деловниот субјект ќе се определи со расположливите парични средства да купи некој материјал

⁸ Дадајан В.С.: „Оптимум у економије”, издание, Москва, 1966, стр.3

само ако со користењето на тој материјал произведува производи и услуги со чија реализација ќе оствари поголема нето добивка.

Раководејќи се од овој принцип (зголемување на нето добивката), деловниот субјект ќе ги продаде своите производи на кредит само ако на тој начин се зголеми реализацијата повеќе отколку трошоците на продажба и финансирање и ако во крајната пресметка се зголеми сè повеќе нето добивката, отколку кога продажбата се врши без услови на кредитирање, што би можело да предизвика зголемување на залихите.

На секој деловен субјект во одреден период најмногу му одговара само една од повеќето комбинации на големина и структура на обртни (тековни) средства. Оптимална комбинација е онаа којашто го максимизира финансискиот резултат односно нето добивката.

Основна цел на деловниот субјект е да обезбеди одржување на оптимално ниво на средства за извршување на процесот на производство. Не постои правило за одредување на оптималната висина на обртни (тековни) средства, бидејќи зависи од деловната активност на деловниот субјект и низа екстерни и интерни фактори.

1.3. Фактори кои ја определуваат висината на обртните средства

Голем број на фактори влијаат на определување на висината на обртните (тековни) средства во деловниот субјект. Факторите се од различна природа и секој може да варира со текот на времето. Овде ќе наброиме некои поважни фактори како што се:⁹

- обемот на производство и производниот асортиман,
- продажбата,
- карактерот на технолошкиот процес,
- условите за снабдување на деловниот субјект и условите за реализација на готовите производи,

⁹ Димо Димков, „Менаџмент и профит“, Економски факултет - Прилеп, 1998, стр.140

- висината на платите и начинот на нивната исплата,
- финансискиот резултат итн.

Големината на обемот на производство директно влијае врз висината на обртните (тековни) средства, односно ако деловниот субјект има поголем обем на производство потребни се повеќе обртни (тековни) средства и обратно. Обемот на производство и производниот асортиман зависат од два фактора и тоа:

- можностите за продажба односно апсорпционата моќ на пазарот;
- техничко-технолошката подготвеност за остварување на конкретен обем на асортиман на производство.

Апсорпционата моќ на пазарот се утврдува преку маркетиншките истражувања, како на домашниот така и на странскиот пазар. При истражувањето се користат следните методи¹⁰:

- метод на собирање податоци,
- обработка и анализа на податоците,
- метод на примерок,
- извештај за спроведување на истражувањето,
- истражување на производ, цена, дистрибуција, пропаганда
- истражување на однесувањето на потрошувачите,
- маркетинг истражување преку интернет.

Техничко-технолошката подготвеност се изразува во зависност од тоа дали се работи за континуирано, дисконтинуирано или сезонско производство. Доколку технолошкиот процес се одвива рамномерно во текот на цела година, тогаш и потребата за обртни (тековни) средства ќе биде порамномерна и полесно ќе се влијае врз висината на средствата.

Во обртен случај, ако технолошкиот процес не се одвива рамномерно во текот на годината тогаш е потребно да се одмери потребата за обртни (тековни) средства и во оној период кога поинтензивно се одвива технолошкиот

¹⁰ Марија Башеска-Ѓорѓиевска и Надица Секулоска – „Маркетинг истражување”, Економски факултет – Прилеп и Економски факултет – Скопје, септември 1998 година, стр. 93-390

процес се потребни дополнителни средства како разни кредити. Ова е карактеристично за деловните субјекти со сезонско производство, како што е на пример конзервната индустрија.

Условите за снабдување на деловниот субјект со основните сировини и материјали како и условите за реализација на готовите производи. Доколку деловниот субјект има отежнати услови за снабдување со сировини и материјали, тогаш мора да чува поголеми залихи за да не се прекине производството, затоа што на овие деловни субјекти им се потребни повеќе обртни (тековни) средства.

Ако деловниот субјект има отежнати услови за продажба односно ако не може навремено да ги пласира своите производи или да ги трансформира во пари, тогаш му се потребни повеќе обртни (тековни) средства. Истото е должно да преземе мерки за побрзо реализирање на своите производи, бидејќи дополнителните обртни (тековни) средства предизвикуваат дополнителни трошоци.

Од големината и континуитетот на продажба зависи обемот на залихи на готови производи во магацин, продавница и стоката на пат. Од условите на продажба и наплата на побарувањата зависи и износот на овие побарувања. Условите на пакување и транспорт се важен фактор што ја детерминира висината на обртните (тековни) средства.

Доколку стоката во транспортот бара посебна амбалажа се јавува потреба од ангажирање поголем обем на обртни (тековни) средства во амбалажата. Доколку испораките се на долги релации во странство, стоката подлежи на посебни услови на испорака се јавува потреба од ангажирање на поголем обем на обртни (тековни) средства.

Начинот на исплата на платите влијае на тој начин што доколку платите се исплаќаат во пократки временски периоди, тогаш ангажирањата на обртни (тековни) средства во исплата на аконтации ќе биде помала и обратно. Финансискиот резултат проф. Тодор Стојановиќ го дефинира како: „разлика меѓу вредноста на извршената задача и вредноста на трошоците направени за

извршување на таа задача”¹¹. Нето добивката претставува краен финансиски резултат на деловниот субјект и се распределува за:

- зголемување на платите на вработените,
- резерви на деловниот субјект,
- дивиденда на обични акции,
- фиксна дивиденда на преференцијални акции итн.

Покрај овие претходно наведени фактори постојат и голем број на други фактори кои влијаат на потребите на деловните субјекти од обртни средства. Овие фактори се од различна важност, а важноста на секој од нив може да варира со текот на времето. Важноста на факторите кои влијаат на потребите за обртни средства се¹²:

Природата на индустријата. Деловните субјекти кои се занимаваат со трговија имаат помала потреба од обртни (тековни) средства за разлика од деловните субјекти кои се занимаваат со производствена дејност. Причината лежи во тоа што деловните субјекти кои се занимаваат со трговска дејност немаат одредени фази, како што се набавка на сировини, производство во тек и сл, а кои наметнуваат дополнителни вложувања во обртни средства.

Големината на продажба. Овој е најважен фактор кој директно е поврзан со големината на обртните средства. Колку е поголема продажбата ќе биде поголема и потребата од обртни (тековни) средства, и обратно.

Циклус на побарувања. Овој циклус се однесува на времето потребно побарувањата, за продадени производи, да се претворат во пари. Колку циклусот на побарувања е пократок ќе биде потребен помалку обртни средства, и обратно.

Односот спрема ризикот. Односот на деловниот субјект спрема ризикот ја одредува големината на обртните средства, доколку деловниот субјект е подготвен да прифати повеќе.

¹¹ Проф.Тодор Стојановиќ: „Анализа на работењето на претпријатијата”, Скопје, 1990 год., стр.273

¹² Padachi, K „Financial Management” Autumn Issue, St.Hugh`s College, Oxford University, Oxford UK, 2006, str.47

Втор дел

2. Начин на финансирање и одредување на оптималната големина

Под дејство на низа објективни и субјективни фактори, деловниот процес не може рамномерно да се одвива преку цела година. Поради овие циклични движења во деловниот процес и потребите за обртни (тековни) средства во определен период се поголеми од просечните, а во други помали. Во зависност од динамиката и специфичностите на деловниот процес има периоди кога потребите од обртни (тековни) средства се понапрегнати, но има периоди кога тие потреби се најмали.

Финансирањето на обртните (тековни) средства се обезбедува преку извори од коишто се обезбедуваат паричните средства со коишто се врши набавка на одделни видови обртни средства. Под финансирање на обртните (тековни) средства се подразбираат сите начини и постапки со коишто се обезбедуваат паричните средства, потребни за ангажирање во обртни (тековни) средства, и тоа во онаа висина со која се обезбедува континуитет на репродукциониот процес.

Изворите од коишто се обезбедуваат паричните средства за финансирање на обртните (тековни) средства можат да бидат постојани и повремени. Со постојаните се финансираат просечните односно трајните потреби за обртни (тековни) средства со кои се обезбедува континуитет на репродукциониот процес.

Повремените извори на обртни (тековни) средства се оние со коишто се обезбедуваат парични средства за финансирање на повремените потреби од обртни (тековни) средства, во точката на нивното најголемо напрегање. Со повремените извори на обртни (тековни) средства се финансира разликата на

обртните (средства) што е над просечните. Постојани извори на обртни (тековни) средства се следниве¹³:

- дел од сопствениот капитал што се користи за трајни обртни (тековни) средства;
- трајни обртни (тековни) средства за заедничко работење меѓу домашните и странските деловни партнери;
- трајни обртни (тековни) средства здружени од други деловни субјекти наменети за остварување заедничка добивка;
- долгорочните кредити добиени од други деловни субјекти за трајни (обртни) средства.

Под поимот долгорочни кредити како постојани извори на обртни (тековни) средства се сметаат сите оние кредити чијшто рок за враќање е подолг од 5 години. Односот меѓу постојаните и повремени извори на обртни (тековни) средства треба да биде на такво ниво што ќе обезбедува оптимално финансирање на потребните обртни (тековни) средства во сите точки од репродукциониот процес. Во спротивно ќе се нарушува рамнотежата во поглед на финансирањето на обртните средства, поточно во определени моменти ќе се јавува вишок, а во други недостиг на обртни (тековни) средства.

За да се постигне рамнотежа во финансирањето на обртните (тековни) средства деловните субјекти треба да склучуваат договори со соодветните банки и други деловни субјекти за соработка во финансирањето на обртните (тековни) средства. Суштината на оваа соработка се состои во тоа што претпријатието во моментите кога има недостиг на обртни (тековни) средства да може да користи средства од банките и други деловни субјекти и обратно кога има вишок на обртни (тековни) средства тој вишок да го пласира во банките или други деловни субјекти.

На овој начин се остваруваат заедничките интереси во поглед на финансирањето на обртните (тековни) средства и се постигнува висок степен на рационалност во поглед на користењето на обртните (тековни) средства.

¹³ Бранко Трајкоски, „Деловни финансии со финансиски менџмент“, Економски факултет - Прилеп, 1997, стр.528

Оттука може да се заклучи дека за финансирање на обртните средства е потребно да се утврдат просечните потреби од обртни средства, односно максималните и минималните потреби во одделни временски периоди.

За просечните потреби на обртните (тековни) средства треба да се обезбедат постојани извори, а за разликата меѓу просечните и максималните потреби треба да се обезбедат повремени извори, односно дополнителни извори.

Како дополнителни извори на обртни (тековни) средства се јавуваат краткорочните кредити добиени од банките и други деловни субјекти и главно се надворешни, меѓутоа освен надворешните постојат и внатрешни извори кои можат да бидат следниве: слободните средства од добивката и времено слободните средства од акумулацијата; неискористените парични средства на амортизацијата.

Овие дополнителни извори на обртни (тековни) средства претставуваат значаен фактор за финансирање на обртните (тековни) средства, особено ако деловниот субјект е високоакумулативно и ако пресметува голем износ на амортизација, односно ако паричните средства на амортизација не ги користи секоја година во целост за нивна примарна намена (замена на постојните и набавка на нови обртни тековни средства).

2.1. Кружно движење на обртните средства

Кружното движење на обртните средства ќе го претставиме преку Марковата шема¹⁴ на репродукција, односно:

$$П - С - ПР - С1 - П1^{15}$$

Според оваа шема, Маркс го изразува кружното движење на капиталот.

Симболите ги имаат следниве карактеристики, со:

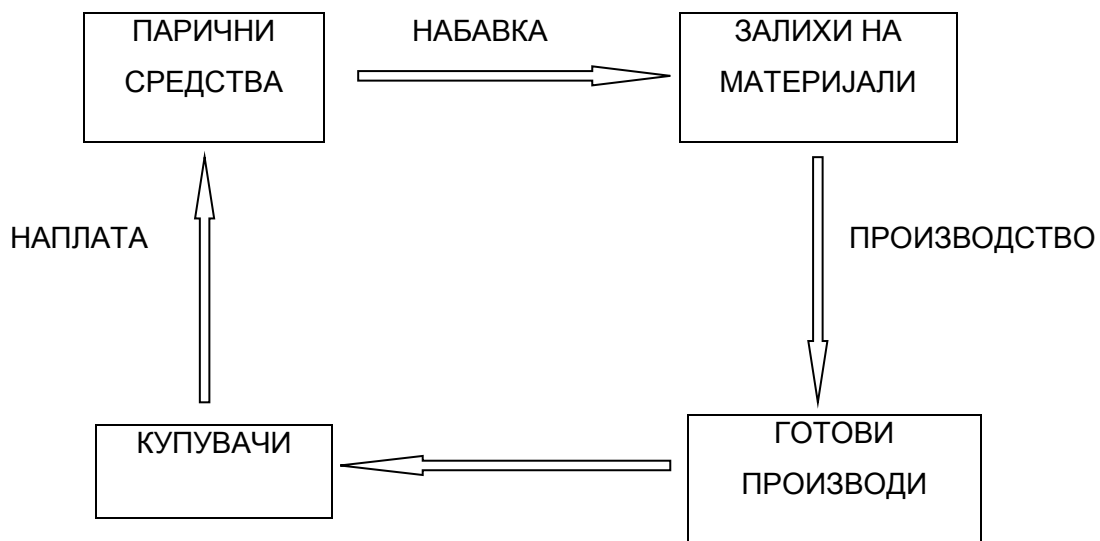
¹⁴ К.Маркс „Капитал“, Мисла, 1976 год.

¹⁵ П-парични средства во почетен облик, С-стоки во почетен облик (средства за производство), ПР-процес на производство, С1- стоки во завршен облик, П1-парични средства во завршен облик.

- П се означени паричните средства во почетен облик;
- С се средствата за производство во почетен облик;
- ПР е процесот на производство;
- С1 се стоки во завршен облик и
- П1 се парични средства во завршен облик.

Според Марксовата шема може да се констатира дека кружното движење на обртните средства во претпријатието започнува со парични средства потребни за набавка на сировини, материјали, амбалажа, ситен инвентар и други обртни средства кои во процесот на производство се трансформираат во готови производи наменти за продажба.

Со продажбата на производите и нивна испорака на купувачите настанува процес на краткорочни побарувања од купувачите. Со наплатата на тие побарувања се добиваат повторно парични средства потребни за подмирување на достасаните обврски, даноци, плати итн. Кружното движење на обртните средства ќе го претставиме со следната слика.



Слика 1. Процес на кружно движење на обртни средства

Овој процес на кружно движење на обртните средства може да го претставиме со еден едноставен пример. Претпријатието „МН” се занимава со производство на прехранбени продукти, односно леб. За да може да го

произведе лебот, на претпријатието најпрво му се потребни парични средства со коишто може да набави основни сировини и материјали односно брашно, сол, вода итн.

Откако ќе ги набави овие продукти во производствениот процес, тие се обработуваат и на тој начин се создава готов производ односно леб. Готовиот производ односно лебот им се продава на купувачите и со тоа настанува процес на краткорочни побарувања од купувачите. Со наплатата на овие побарувања повторно се создаваат парични средства. На тој начин настанува кружното движење на обртните средства.

2.1.1. Коефициент на вртење на обртните средства

Основната разлика помеѓу која се разликуваат постојаните (основните) средства од обртните средства е коефициентот на вртење на средствата. За разлика од основните средства за коишто е потребен подолг период за да се завртат средствата, кај обртните средства тој период е пократок и истите можат во текот на годината да за завртат повеќе пари. Коефициентот на вртење на обртните средства изнесува 1.

Обртните средства постојано кружат и се движат значајно е прашањето за времетраењето на тоа кружно движење, односно брзината на времетраењето на обртните средства. Со други зборови, колку пати во текот на определен временски период ќе успее деловниот субјект да го направи тој кружен тек, односно да ги заврти средствата.

Тоа вртење на обртните средства во практиката се следи преку коефициентот на вртење, што претставува број кој покажува колку пати вкупните обртни средства на деловниот субјект се содржат во неговиот вкупен промет¹⁶.

$$\text{Коефициент на вртење} = \frac{\text{Вкупен годишен промет}}{\text{Обртни средства}}$$

¹⁶ Димо Димков, „Менаџмент и профит“ - Економски факултет-Прилеп, 1998, стр.139

Така на пример, доколку во деловниот субјект вкупниот годишен промет изнесува 1.000.000 денари, а обртните средства изнесуваат 250.000 илјади денари, во тој случај коефициентот на вртење ќе се добие кога овие два изрази ќе се поделат и истиот ќе изнесува 4. Ова можеме да го претставиме со следнава формула¹⁷:

$$\text{Коефициент на вртење} = \frac{1000000}{250000} = 4$$

Побрзото или побавното вртење на обртните средства секогаш значи колку добро или лошо се користат обртните средства од страна на деловниот субјект.

Колку ќе биде поголема брзината на вртење, толку ќе биде поголем коефициентот на вртење, односно толку подобро ќе се користат расположливите обртни средства и обратно, колку е понизок коефициентот на вртење на обртните средства толку понерационално тие се користени во деловниот субјект.

Од организациона гледна точка коефициентот на вртење претставува чувствителен инструмент што го покажува степенот на рационалното користење на обртните средства. Ако коефициентот на вртење на обртните средства опаѓа или се намалува тогаш степенот на рационалноста опаѓа и треба да се види кои фактори влијаат врз таквото намалување на коефициентот на вртење.

Имено, тоа може да е предизвикано од поголеми залихи на сировини и материјали коишто ангажираат поголем маса на обртни средства или поголеми залихи на готови производи, што е знак дека нивната реализација го забавува вртењето на обртните средства и затоа треба да се преземат мерки за забрзување на реализацијата.

Коефициентот на вртење на обртните средства е мошне погоден индикатор да се оцени на прв поглед, без некоја анализа, состојбата на деловниот субјект.

¹⁷ Димо Димков, „Менаџмент и профит“ - Економски факултет-Прилеп, 1998, стр.139

Малиот коефициент на вртење покажува дека нешто затаило во процесот на вртење, некаде нешто не е во ред, а тоа е доволно да се пристапи кон анализирање на репродукциониот процес и да се бара каде обртните средства се врзани, а недоволно брзо се вртат.

Ако тоа се залихи на сировини, тогаш се преземаат мерки за обезбедување оптимални залихи и нивно претворање во готов производ. Коефициентот на вртење на обртните средства ја изразува состојбата во деловниот субјект, но не зависи само од нејзе.

Колкав ќе биде коефициентот на вртење во текот на една година зависи од многу внатрешни фактори на кои деловниот субјект може да влијае во своја полза, но има и многу надворешни фактори врз коишто тоа не може да влијае.

Брзината на вртење на обртните средства не е еднаква за сите гранки на стопанството. За едно текстилно производно претпријатие коефициентот 3 или 4 може да биде задоволувачки. Во трговијата каде што процесот на трудот се остварува за пократок временски период коефициентот 7 или 8 е задоволувачки, а во земјоделството каде што циклусот на производство значително е подолг коефициентот 1 е задоволувачки, што подразбира обртните средства еднаш да се завртат во текот на една година. Исто така, коефициентот 1 или 0,8 би бил задоволувачки за градежните претпријатија, но сепак деловните субјекти треба да се стремат кон што поголемо вртење на обртните средства односно да постигнуваат поголем коефициент на вртење.

2.2. Мерки за забрзување на вртењето на средствата

За зголемување на степенот на користење на обртните средства, односно за зголемување на коефициентот на вртење во деловните субјекти се преземаат следниве мерки¹⁸:

1. Намалување на времетраењето на изработката на готовите производи, со што за пократок временски период се произведува поголемо количество

¹⁸ Димо Димков, „Менаџмент и профит“, Економски факултет - Прилеп, 1998, стр.140

производи, а тоа значи дека со исти обртни средства се зголемува вредноста на производството т.е. коефициентот на вртење;

2. Намалување на трошокот на сировини, помошен материјал и труд по единица производ;

3. Намалување на залихите на сировини и помошни материјали, односно нивно движење до оптимално ниво за да не дојде до застој во производството. Колку има помали залихи се ангажираат помалку обртни средства и расте коефициентот на вртење;

4. Забрзување на реализацијата на готовите производи. Колку побрзо се реализираат производите и се врши побрзо трансформирање на стоките во пари, толку со помалку обртни средства може да се остварува поголем промет, а со тоа да се зголеми коефициентот на вртење на обртните средства;

5. Со зголемување на производството на трудот преку воведување нова техника, подобрување на техничко-производствениот процес, преку разни методи за зголемување на производноста на работниот колектив, поголема работна дисциплина, подобрување на стручноста на вработените доаѓа до побрзо вртење на обртните средства;

6. Со забрзување на комуницирањето меѓу претпријатието и добавувачите на сировини, од една страна, и претпријатието и купувачите на производи од друга страна.

Во секој случај брзината на вртењето на обртните средства во претпријатието е многу значаен елемент во општата стопанска политика на претпријатието. Забрзаното вртење на средствата значи поголем промет, поголем профит, поголеми можности за успешен развој на претпријатието и обртно, бавното вртење на средствата секогаш носи тешкотии во деловните субјекти.

2.3. Утврдување на потребите на претпријатието за обртни средства

Секое претпријатие треба да ги утврди своите реални потреби за обртни средства. Ако се јави недостиг на обртни средства не може нормално да се одвива процесот на трудот, а ако има повеќе средства тие се товар на деловниот субјект, бидејќи прекумерното ангажирање на обртни средства ги зголемува трошоците. Во процесот на производство се создаваат готови производи или се извршуваат определени услуги.

За да се добие каков било нов производ мора да настанат трошоци, односно без трошоци нема производи што значи дека тие се неминовни. Кај производствените деловни субјекти се среќаваат три различни видови на трошоци:

- директни материјали,
- директна работна сила и
- општи трошоци на производство.

Директните материјали познати уште и како сировини и материјали се користат во процесот на производство за изработка на производите.

Директната работна сила, како посебен вид на трошок се состои од износот платен на работниците кои се директно инволвирани во изработката на производите.

Започнатите се уште недовршени производи во сметководството се нарекуваат производство во тек залихи кои со завршувањето на процесот на производство се комплетираат и расположливи за продажба и се идентификуваат со поимот готови производи. Вкупниот износ на сите трошоци ја претставува вкупната цена на чинење на производот. Факторите што влијаат на висината на обртните средства се¹⁹:

1. Обемот на производство или прометот, утврден со планот на претпријатието. Големината на обемот на производството директно влијае

¹⁹ Димо Димков, „Економика на претпријатија“, Економски факултет- Прилеп, 1998, стр.141

врз висината на обртните средства, односно ако деловниот субјект има поголем обем на производство потребни се и повеќе обртни средства и обратно;

2. Карактерот на технолошкиот процес. Доколку технолошкиот процес рамномерно се одвива во текот на целата година, односно во сите месеци од годината тогаш и потребата за обртни средства ќе биде порамномерна и полесно ќе се влијае врз висината на средствата.

Ако пак се работи за технолошки процес што не се одвива рамномерно, тогаш е важно да се одмери потребата за постојани средства во текот на годината и во оној период кога интензивно се одвива технолошкиот процес се потребни дополнителни средства.

Ова е од големо значење за деловните субјекти со сезонско производство. Во тој случај треба да се користат разни кредити за сè што е над нормалните редовни потреби.

3. Условите за снабдување на деловниот субјект и условите за реализација на готовите производи. Доколку деловниот субјект има отежнати услови за снабдување со сировини и материјали тогаш мора да се чуваат поголеми залихи на сировини за да не се прекине производството, затоа што на овие деловни субјекти има се потребни повеќе обртни средства.

Исто така, ако деловниот субјект има отежнати услови на продажба т.е. ако не може навремено да ги пласира производите или да ги трансформира стоките во пари, тогаш му се потребни повеќе обртни средства.

Меѓутоа, деловниот субјект е должен да презема адекватни мерки за побрзо реализирање на своите производи, бидејќи дополнителните обртни средства предизвикуваат и дополнителни трошоци.

2.3.1. Големина и структура на обртните средства

Секој деловен субјект треба да ја утврди потребната големина и структура на обртни средства. На големината и на структурата влијаат

различни фактори кои условуваат промена во различни временски периоди. Оттука се наметнува потреба за дефинирање на двете споменати категории, односно и на големината и на структурата на обртните средства.

Големината на обртни средства на деловниот субјект е условена од многубројни објективни и субјективни фактори кои се разновидни и многубројни. Најважни објективни фактори се: обем, асортиман и квалитетот на производство, карактеристиките на технолошкиот процес, организација и работа на платниот промет и однесувањето на деловните партнери.

Обемот на производство влијае на тој начин што поголем обем на производство носи ангажирање поголеми обртни средства и обратно, помал обем на производство носи ангажирање на помал обем на обртни средства.

Промената на асортиманот на производство влијае на големината на обртни средства преку зголемување или намалување на оние производи за кои се троши малку или големи количини на сировини и материјали и слично.

Квалитетот на производство ја зголемува потребата за обртни средства на тој начин што поголем квалитет на производство носи поголеми обртни средства и обратно, понизок квалитет носи помалку обртни средства.

2.4. Самофинансирање

Поимот самофинансирање означува сосотојба каде што деловниот субјект потребните финансиски средства ги обезбедува од сопствени извори.

За да може тековите на репродукција да се финансираат од сопствени извори потребно е деловниот субјект да располага со доволно финансиски средства и да остварува позитивен финансиски резултат.

Ваквиот начин на финансирање на деловниот субјект има низа предности од причина што е бесплатен односно не подлежи на плаќање на камата, а со тоа се зголемува ефикасноста и самостојност во работењето.

Гледано од аспект на потеклото на средствата за самофинансирање во стручната литература се јавува во две варијанти:

- самофинансирање од интерни извори,
- самофинансирање од екстерни извори.

Со емисијата на акции настанува еден чин на финансирање на деловниот субјект, така што од една страна се јавуваат акционери кои можат да бидат правни или физички лица, а од друга страна се јавува деловниот субјект, којшто се нарекува акционерско друштво или корпорација, компанија итн.

На деловниот субјект му се потребни парични средства и тоа врши емисија на акции. На ваков начин паричните средства од акционерите доаѓаат на жиро-сметката на деловниот субјект.

Трајните влогови од трети лица, како извори на самофинансирање се применуваат кај деловни субјекти што не се акционерски, т.е што се еден вид ортачки деловни субјекти во кои две физички лица воспоставуваат ортачки однос и вложуваат свои средства како основачки капитал или како капитал што ќе го поттикнува развојот. Трајните влогови како извори на самофинансирање постојат сè додека постои деловниот субјект. Вложувањето во деловниот субјект може да биде во пари или во материјални вредности.

Продажба на долгорочни обврзници над номиналната вредност. За разлика од финансирањето со акции, обликот кога деловниот субјект се финансира со обврзници се нарекува кредитирање, затоа што деловниот субјект на правните и на физичките лица коишто купиле обврзници е должно на крајот од рокот на достасување да им плаќа главница и камата. Деловниот субјект може да купи обврзници по номинална вредност, а да ги продава по продажна, односно повисока вредност. Оваа разлика меѓу номиналната и повисоката продажна вредност на обврзниците претставува извор на самофинансирање.

Вложен капитал од сопствениците на деловниот субјект кој како сопственик е поединец. Суштината на финансирање на деловниот субјект се состои во тоа што сопственикот на деловниот субјект вложува капитал во финансиски или материјален облик и тој капитал останува трајно, сè додека деловниот субјект постои како стопански субјект.

2.4.1. Финансирање со заеднички вложувања

Кога едно правно лице од земјата или странство склучи договор за финансирање со друго лице станува збор за финансирање со заеднички вложувања. Доколку деловниот субјект којшто вложува е од една земја, а деловниот субјект во кој се вложува е од друга земја, станува збор за заеднички странски вложувања, коишто во секоја земја се регулирани со посебни законски прописи, со цел да се заштитат интересите како на домашните така и на странските субјекти.

За да може да се изврши оваа финансиска трансакција се потпишува договор помеѓу правниот субјект од земјата со правниот субјект од друга земја што врши вложување. Во договорот се наведуваат условите под коишто се вршат вложувањата, начинот на утврдување на финансискиот резултат, учеството во добивката итн. Исто така, овој договор содржи и податоци за²⁰:

- името на деловниот субјект кое врши заеднички вложувања,
- предметот на работење,
- износот на средствата што ги вложува секој од вложувачите,
- начинот на којшто ќе се врши распределбата на добивката,
- начинот на којшто ќе се покрива загубата,
- начинот на управување,
- траењето на договорот за вложување,

²⁰ Бранко Трајкоски, „Деловни финансии со финансиски менаџмент“ - Економски факултет- Прилеп, 1997, стр.264

- начинот на враќање на вложувањето,
- начинот на решавање на споровите итн.

Овој договор за заеднички вложувања е траен, но доколку вложувањата се по пат на орочување се става клаузула за временско траење на вложувањето. Овој договор се потпишува и важи и кога заедничките вложувања се вршат со домашни субјекти.

2.4.2. Кредитирање

Еден од посебните видови на финансирање секако е кредитирањето, што претставува однос помеѓу два или повеќе партнери, каде што еден или повеќе партнери (кредитори) му отстапуваат еден дел средства на друг партнер, под определени услови и на определено време. Овие отстапени средства со заедничко име се нарекуваат кредити.

Поимот кредит потекнува од латинскиот збор *credere*, што значи да се верува некому, да се има доверба, како и од латинскиот збор *creditum* што значи заем. За да постои кредитирање потребно е да се исполнат три елементи и тоа:

- преотстапување определни средства на користење под определни услови;
- обврска дека добиените средства ќе бидат вратени со договорен надоместок односно камата;
- довербата дека преотстапените средства ќе бидат вратени.

Доколку позајмувањето на средства од туѓи извори постојано се зголемува, тогаш деловниот субјект доаѓа во состојба на сè поголема зависност, а краткорочното кредитирање како инструмент за одржување на ликвидност ги покажува своите негативности.

Со долгорочните кредити се надоместуваат недостатоците од сопствени средства за финансирање на инвестициите во основни и обртни средства. Недостатоците на кредитирањето се гледаат во тоа што со прибавување

парични средства од туѓи извори по основа на пресметаните и платените камати се зголемуваат директните трошоци на работењето на деловните субјекти што ги користат тие средства. Кредитирањето од туѓи извори задолжувањето ја намалува кредитната способност на корисниците на средствата и ги става во подредена положба во однос на давателите на кредити (кредиторите).

Со зголемувањето на туѓите извори на средства и кај краткорочното и кај долгорочното кредитирање се зголемува ризикот од неликвидност кај деловните субјекти корисници на кредити.

Финансирањето на тековите на репродукција врз кредитна основа е објективна потреба, без разлика на видот на кредитирањето. И покрај тоа што финансирањето по пат на кредити има и предности и недостатоци треба да се истакне дека со правилна примена на политиката на кредитирање можат да се зголемат предностите и во значителна мера да се намалат недостатоците. Во современи услови на живеење банките заземаат највидно место во кредитирањето, собирајќи ги слободните парични средства и пласирајќи ги истите за нормално вршење на општествената репродукција.

2.4.3. Специфични облици на финансирање

Под овие облици се подразбира финансирање што се јавува во посебни услови и има свои специфичности. Како специфични облици на финансирање ќе ги споменеме следните²¹:

- финансирање од спонтани или автономни извори;
- факторинг финансирање;
- форфетинг финансирање;
- финансирање преку лизинг аранжмани;

²¹ Бранко Трајкоски, „Деловни финансии со финансиски менаџмент“ - Економски факултет - Прилеп, 1997, стр.275

- финансирање со франшиза.

Финансирањето од спонтани извори се врши кога изворите се јавуваат спонтано во работењето. Такви се: обврски спрема доверителите, обврски за пресметани а неплатени камати, обврски за пресметани а неисплатени плати и надоместоци од плати на работниците, пресметани а неисплатени обврски врз основа на дивиденда, обврски за пресметани а неисплатени даноци, царини такси.

Основна карактеристика на сите овие спонтани извори на финансирање е тоа што тие се расположливи и се користат во многу краток рок и во тој рок се бесплатни. Роковите на втасување на овие спонтани извори на финансирање се утврдуваат со разни договори, нормативни документи и законски акти.

Така обврските спрема доверителите и авансите од купувачите се утврдуваат со меѓусебни договори на деловниот субјект со деловните партнери. Иста е состојбата и со обврските спрема банките. Додека пак роковите за стасување на обврските за плати, дивиденди и слично се утврдуваат со статутот или со некој друг нормативен акт на деловниот субјект.

Што се однесува до роковите за исплаќање на обврските за даноци, царини и такси, тие пак се утврдуваат со законски прописи. Спонтаните извори на финансирање имаат низа предности за деловниот субјект. Тие се бесплатни и рационални, бидејќи му ја зголемуваат финансиската сила на деловниот субјект, ја подобруваат неговата ликвидност и стабилност сè до оној момент додека не стасаат за плаќање.

По истекот на договорениот рок автономниот извор престанува да биде таков и тој претставува кредитен извор, но многу поскап од редовните кредити, зашто деловниот субјект, покрај редовната, треба да ја плаќа и казнената камата. За да може овој извор да го користи деловниот субјект треба со своите деловни партнери да се договори да ги исплатува обврските во подолг временски период.

Факторинг финансирање²². Поимот факторинг доаѓа од англискиот збор *factor* што значи агент, посредник. Договорите за факторинг финансирање се појавиле во почетокот на 20 век во САД и тоа во агенции како посредници на продажбата на стоките што ја вршеле англиските фирми. Всушност, стоката ја продавале преку посредници за продажба на стоки кои почнале да се занимаваат со посредништво при исплатата на продадените стоки.

На таков начин овие агенции станале специјални факторинг институции коишто, покрај со посредништво во продажбата на стоките, почнале поголемо значење да му даваат на посредништвото во врска со наплатата на побарувањата.

Со факторинг работите почнале да се занимаваат и некои банки, така што факторинг аранжманите со засилено темпо започнале да се развиваат во светот во 60 години од овој век. Подоцна тие се јавуваат и во Европа и се прифатени многу брзо, така што просечниот раст на факторинг аранжманите се движи од 15 до 20% годишно.

Денес факторинг фирмите се толку развиени што често се поврзуваат меѓу себе, прераснуваат во мултинационални компании, во себе вклучуваат банки итн. Услугите од факторинг фирмите можат да ги користат и малите и средните деловни субјекти, така што меѓу деловниот субјект и факторинг фирмата се потпишува договор.

Најважна одредба од овој договор е таа што деловниот субјект на факторинг фирмата и го отстапува своето побарување. Меѓу комитентот и факторинг фирмата договорот се склучува во писмена форма и во него се наведува дека факторинг фирмата ќе прифати цесија, односно дека ќе врши наплата во свое име или во име на комитентот.

Покрај ова, меѓу факторинг фирмата и комитентот може да се потпише и таков договор во кој се наведува дека факторинг фирмата ќе го води книговодството на клиентот и ќе врши маркетинг истражувања или некои други активности за комитентот. Во практиката постојат:

²² Ристо Фотов, „Финансиски менаџмент“- Економски факултет-Штип, 2010, стр.242

- отворен факторинг и
- затворен или скриен факторинг.

Суштината на отворениот факторинг е во тоа што комитентот врши цесија на своето побарување во корист на факторинг фирмата и на тој начин таквото побарување, што ќе втаса во наредниот период, ѝ го продава на факторинг фирмата којашто одма му го исплатува со одбивање провизија или есконтна камата.

Бидејќи факторинг фирмата ќе го презема ризикот, таа не мора да ги прифати сите побарувања од комитентите, туку само побарувањата од оние комитенти што се ликвидни и кредитоспособни. Освен оваа варијанта, во отворениот факторинг комитентот не мора своето побарување да го отстапи на факторинг фирмата, туку може нејзе да ја овласти во негово име и за негова сметка да врши наплата на тие побарувања.

Притоа факторинг фирмата му дава краткорочен кредит на комитентот со определена камата што тој треба да го врати по наплатата на побарувањето. За разлика од отворениот, затворениот или скриениот факторинг функционира на тој начин што извозникот ја продава стоката на факторинг фирмата, а таа му ја плаќа на комитентот вредноста на стоката од средствата од некоја банка, наменети за кредитирање на извозот.

Стоката му се препродава на надворешен купувач на кредит, при што извозникот врши продажба во име и за сметка на факторинг фирмата. Факторинг фирмата ја наплатува извозната стока од страна на купувачот и ѝ го враќа кредитот на банката. На ваков начин факторинг фирмата остварува разлика во цени.

Форфетинг финансирање. За разлика од факторинг аранжманите, форфетинг финансирањето се јавува при крупни зделки, при испорака на опрема или изградба на објекти по системот „клуч на рака“. Овде се работи за продажба на опрема или изградба на објекти врз основа на комерцијални или стоковни кредити. Доколку продавачот на опрема или изведувачот на градежни објекти нема сопствени средства да кредитира изградба на некој станбен блок,

во тој случај комитентот ѝ го отстапува своето побарување, заедно со целата документација на форфетинг фирмата.

Форфетинг фирмата, најчесто банкарска организација, му исплатува на комитентот сума намалена за провизијата и есконтната камата, а таа подоцна ќе го наплати своето побарување од корисникот на опремата или градежниот објект.

На ваков начин продавачот на опрема или изведувачот на градежни работи, всушност, своето побарување ѝ го продал на банката и на тој начин брзо дошол до готови средства во помал износ, но со можност да започне нови деловни аранжмани, а банката подоцна врши наплата на тоа побарување. Форфетинг аранжманите најчесто се применуваат кај извозните работи и тоа при извозот на опрема, изведба на инвестициони работи во странство и сл., но тоа не значи дека овој систем на финансирање не може да се применува и во земјата.

На овој начин се овозможува побрзо да се продаде опремата, да се забрза изградбата на некои инвестициони објекти и сл. Пред да се заклучи форфетинг аранжманот треба да постои целосна соработка меѓу комитентот, банката и корисникот на опремата или инвестиционата изградба.

Оттука, може да се заклучи дека меѓу факторинг и форфетинг финансирањето постојат сличности, но и разлики. Сличноста е во тоа што продавачот, и во едниот и во другиот случај, брзо доаѓа до готови средства не чекајќи го рокот да ги наплати своите побарувања.

Разликите се во тоа што:

- форфетинг аранжманите ги вршат исклучиво банки, а факторинг финансирањето, во најголем дел, го извршуваат факторинг фирмите и во помал дел банките;
- кај форфетинг финансирањето банката го презема ризикот за наплата, додека кај факторинг аранжманите таа не мора да го презема ризикот доколку врши наплата во име и за сметка на комитентот;

- кај форфетинг аранжманите договорите се прават за секој деловен аранжман, додека кај факторинг аранжманите може да се договори глобална цесија или начелно за 1 година;
- кај факторинг аранжманите секогаш се работи за краткорочни побарувања што не поминуваат рок од 6 месеци, додека кај форфетинг аранжманите се работи за побарувања на подолг рок во принцип и по неколку години;
- кај факторинг аранжманите каматната стапка секогаш е пониска и е онаа што владее на пазарот на пари, додека кај форфетинг работите каматната стапка е повисока и скоро е изедначена со каматната стапка што владее на пазарот на капитал.

Финансирање преку лизинг аранжмани²³. Поимот лизинг потекнува од англискиот збор *to lease* што значи закуп. Финансирањето преку лизинг аранжманите значи таков облик на финансирање што најпрво започнува со давање опрема под закуп.

Денес современиот лизинг не опфаќа само давање опрема под закуп, туку и некои други облици како што се: обука на кадри кои треба да ја користат таа опрема, сервисирање, одржување и замена на дотраени делови, пренесување на корисникот на лизингот знаење и искуство од областа на техниката, технологијата и техничката документација којашто е сврзана со опремата што е предмет на договорот за лизинг.

Финансирањето со лизинг аранжмани има поширока примена отколку што е давањето опрема под закуп. Лизинг аранжманите најпрвин се појавуваат во почетокот на овој век во САД, а подоцна се шират скоро низ цел свет. Суштината на финансирањето по пат на лизинг е во тоа што правното лице што нема финансиски средства да набави нова опрема се обраќа до производителот на опрема и од него ја зема опремата под закуп, а притоа прави договор со кој се регулира начинот на кој ќе ја користи опремата.

²³ Ристо Фотов, „Финансиски менаџмент“- Економски факултет-Штип, 2010, стр.245

Обично под закуп се земаат сообраќајни средства, машини, компјутери и сл. Меѓу давателот на опремата и правното лице што ја користи се заклучува договор со рок на важност 6-8 години. Во договорот се наведени одредби под кои услови може да се користи опремата, како ќе се плаќа закупнината, кој ќе го плаќа осигурувањето и друго. Обично во лизингот се договараат два рока: првиот е 6-8 години кога договорот може да се откаже. По истекот на договорот за лизинг постојат следните можности:

- корисникот да ја купи опремата по пониска цена и да стане нејзин сопственик;
- да се заклучи нов договор за закуп со пониска закупнина;
- корисникот на лизингот да ја врати опремата на лизинг институцијата.

Лизинг институцијата е правно лице што може да се јави и како производител на опрема и како правно лице кое ја купува од производителот опремата и ја дава под закуп на друг корисник. Во вториот случај станува збор за големи компании што имаат на располагање финансиски средства и што ја купуваат опремата од производителот, а потоа ја даваат под закуп.

Во овој случај станува збор за финансиски лизинг. Во лизинг аранжманите и договорите за лизинг најважен факт е цената на закупнината. Во цената влегуваат следниве елементи: амортизација на опремата, трошоци за сервисирање, одржување, замена на дотраени делови; трошоци за осигурување, трошоци за обука на кадри.

Цената на закупнината се плаќа во рати, најчесто полугодишни. Цената на закупнината може да се јави во два дела: цена на закупнината, доколку опремата се користи во една смена и цена на закупнината доколку опремата се користи во две или три смени.

Предностите од користењето на лизинг аранжманите се следниве: за користење на опремата не мора да се ангажираат сопствени финансиски средства, односно корисникот не мора да се задолжува во некоја банка и сл.,

со користење на лизингот брзо се доаѓа до современа техника и технологија, ризикот за застарување на опремата го сноси давателот на опремата.

Ако застари опремата давателот на лизингот треба да ја промени. Недостатоци на лизингот за корисникот се следниве; цената на закупнината обично е висока, па според тоа корисникот на лизингот таа цена треба да ја вкалкуира во своите трошоци и на некој начин да настојува да ги зголемува производството и реализацијата така што ќе му се исплати закупнината. Поради ова корисникот на лизингот треба да пресмета дали му се исплатува да земе опрема на лизинг или не.

Предноста за давателот на лизингот е во тоа што не овозможува зголемена реализација – продажба на опремата. Недостаток на давателот на лизингот е тоа што тој мора да води сметка за одржување на опремата, да ја замени во случај на големи дефекти и сл.

Лизингот се јавува во повеќе видови и тоа: лизинг на опрема кога предмет на лизингот е опрема, лизинг на недвижни добра, кога предмет на лизингот се згради или опрема со долг рок на користење (15-20). Во вакви лизинг аранжмани корисникот на лизингот е должен да ја одржува зградата или опремата, а давателот на лизингот е должен да врши контрола.

При склучувањето на договорот кај овие недвижни добра може да се наведе дека по завршувањето на рокот на договорот: корисникот може да ја купи зградата или опремата по пониска цена; да склучи нов договор; да се вратат инвестиционите добра на лизинг институцијата.

Постои и меѓународен лизинг. Под поимот меѓународен лизинг се подразбира оној аранжман кога давателот на лизингот е од една, а корисникот од друга држава. Предмет на меѓународен лизинг се големи вредности (бродови, авиони).

Меѓународните лизинг аранжмани се спроведуваат од аспект на стопанскиот развој на неразвиените земји, бидејќи тие земји на ваков начин користат современа опрема и го зголемуваат производството, вработеноста, а истовремено го забразуваат стопанскиот развој на земјата.

Типичен пример за меѓународен лизинг се авионските компании. Така во нашата земја авионските компании користат авиони од странски компании и тоа преку лизинг аранжмани. Меѓународните лизинг аранжмани влијаат врз платниот биланс на земјата.

Стопанските субјекти коишто ги користат доброта со плаќањето на лизингот односно закупнината фактички вршат одлив на девизи на странската земја што го дава лизингот, а тоа ја влошува меѓународната платна позиција на земјата каде што се корисити лизингот.

Лизинг аранжманите се специјализирани современи облици на финансирање што им даваат можност на деловните субјекти од неразвиените земји, што немаат доволно капитал на брз начин да набават современа опрема или современи добра, брз начин да користат современа техника и технологија и на ваков начин да можат да го зголемат своето производство, да го потпомогнат својот стопански развој и постепено од корисниците да станат даватели на лизинг аранжмани.

Секој деловен субјект што сака да користи лизинг аранжмани треба да прави пресметка и споредување на цената на лизингот со цената на пазарот на капитал и да носи соодветни одлуки дали да користи лизинг аранжмани или да купува опрема со кредит.

Финансирање преку франшизинг аранжмани. Франшизингот претставува типична трговска работа или поточно работа за производство и продажба, а бидејќи секое производство и секоја продажба се поврзани со финансирање, франшизингот е интересен и од аспект на финансирањето.

Франшизинг аранжманите се резултат на долгогодишната трговска политика. Тие се применуваат од крајот на минатиот и почетокот на овој век. Франшизинг работењето за првпат се појавува во САД и како познати фирми што и денес егзистираат, а коишто започнале да се занимаваат со франшизинг работи од поодамна се General Motors od 1866, Coca Cola od 1882, Mc Donalds и други.

Подоцна франшизинг работите се пренесуваат во Европа, Јапонија и други земји во светот. Во основа постојат два вида на франшизинг работи, прометни (деловни) франшизинг работи и производни франшизинг работи.

Прометни франшизинг се однесува на продажбата на стоки преку трговската мрежа на трајните потрошувачи. Кај него се јавуваат два субјекта: давател на франшизингот и корисник на франшизингот. Како даватели се јавуваат големи производни деловни субјекти или пак големи трговски деловни субјекти. За да започне да дејствува франшизинг аранжманот меѓу давателот и корисникот се постигнува меѓусебен договор во кој давателот се обврзува дека корисникот ќе го снабдува во неговите продавници со производи дека на корисникот на франшизингот ќе му ја пренесе својата формула или метод на продажба ќе му пренесе некои искуства.

Корисникот, пак, се обврзува дека во своите продавници ќе продава само производи од давателот на франшизингот дека ќе ги почитува неговите правила на однесување, ќе ги почитува утврдените продажни цени и сл. Корисникот покрај набавната цена на давателот на франшизингот му плаќа и определена провизија од 2 до 5% од вредноста на продадените производи.

На ваков начин корисникот на франшизингот плаќа надомест на давателот за тоа што постојано е обезбеден, што има разработен пазар што не дава пари за реклама и сл. За давателот на франшизингот интересот е во тоа што му се зголемува можноста за реализација на производите.

Предност за корисникот е во тоа што тој без да го разработува пазарот без да бара методи за продажба на побрз начин е снабден со производи, ја обезбедува својата трговска маржа и го остварува својот профит. На ваков начин работат пиварниците, прехранбената индустрија.

Производен франшизинг. Суштината на производниот или индустрискиот франшизинг е во тоа што корисникот на франшизингот покрај правото на продажба остварува и право на производство.

Меѓу корисникот и давателот на производниот франшизинг се потпишува договор во којшто се предвидуваат давателот да му помогне на корисникот во

освојување, контрола и организација на производството да му ја даде формулата за производство и сл.

Давателот на производниот франшизинг е одговорен на корисникот да му обезбеди обука на кадри да го пренесе лиценцираното право, заштитниот знак. За давателот на производниот франшизинг предност е во тоа што му се создаваат можности да го зголемува производството, да го зголемува реномето на фирмата и профитот.

За корисникот, пак, предностите се во тоа што тој го избегнува ризикот што се јавува доколку инвестира во производ што не бил дотогаш произведуван му се намалуваат трошоците за обука на кадри, избор на локација, организација на производството и сл. Токму поради овие предности во некои случаи може и давателот да го финансира корисникот на производниот франшизинг.

2.5. Методи за утврдување на обртните средства врз основа на деновите на врзување

Суштината на овој метод се состои во тоа што обртните средства се утврдуваат врз основа на деновите на врзување на обртните средства во одделни облици. Деновите на врзување се условени од конкретните специфичности на одделните видови обртни средства, деловниот процес, положбата на пазарот и другите услови што мора да се земат предвид при утврдувањето на потребните денови на врзување. Ако се познати деновите на врзување можно е да се утврди коефициентот на вртење, кој се утврдува на тој начин што деновите во годината (360) се делат со бројот на денови на врзување. Односно според следнава формула:

Потребни обртни средства = годишен обем на потребни обртни средства/ коефициент на вртење (утврден врз основа на деновите на врзување) на одделните видови обртни средства

Врз основа на оваа формула може да се каже дека за пресметување по овој метод се потребни и годишните потреби на одделните видови обртни средства. Треба да се укаже на следново: материјалот и суровините се

утврдуваат со посебен годишен план или по видови или по групи на слични материјали и сировини со претходно познавање на неопходните карактеристики и услови за набавка на одделните сировини и материјали, така што може да се прецизира и бројот на деновите, што е неопходен за складирање на залихите и едновременно обезбедување сигурност за извршување на процесот на производство.

Ако за утврдување на ситниот инвентар и автогумите се применува методот врз основа на деновите на врзување, тогаш годишните потреби се утврдуваат според просечната книговодствена вредност коригирана за отписот на ситниот инвентар и амбалажата. Поради ваквата специфичност на ситниот инвентар и амбалажата, нивните денови на врзување се еднакви со бројот на деновите во годината.

Автогумите се специфичен вид на обртни средства и со примена на овој метод треба да се земе предвид просечното време што е потребно за нивно отпишување – вкалкулирање на автогумите во трошоците.

Залихите на производството во тек и полупроизводите во книговодството на претпријатието се искажуваат зависно од усвоениот метод за пресметка на трошоците. За да се планираат обртните средства во овој облик е потребно да се знае годишниот обем на вложувања во одделни фази, изразен со целосната цена на чинење, и да се познава траењето на технолошкиот процес за секоја фаза одделно.

Готовите производи се искажуваат на ист начин како и залихите на производството во тек и полупроизводите, па токму затоа при утврдувањето на овие обртни средства се постапува на ист начин како и кај производството во тек и полупроизводите.

Трговските стоки можат да бидат искажани на повеќе начини: по набавани цени, по продажни цени без данок на промет и по продажни цени со данок на промет. Меѓутоа, за планирање на овој вид обртни средства секогаш се зема предвид набавната цена, со тоа што мора да се води сметка за потребните обртни средства врзани за трошоците на трговијата – прометот.

Побарувањата од купувачите како посебен вид на обртни средства се планираат на тој начин што за денови на врзување се зема оној број денови што е нормален, односно договорен за да се изврши наплатата, се разбира доколку таа не се врши во готово.

Планирањето на паричните средства на жиро-сметката се врши на тој начин што се земаат предвид одделните специфичности. За годишен обем на парични средства на жиро-сметката се земаат оние парични средства со коишто се обезбедува сигурност, односно оптимална ликвидност и тоа плаќање на обврските спрема доверителите, банките, државата и исплатите на платите.

За денови на врзување притоа се земаат деновите зависно од тоа колку средства треба да бидат на жиро-сметката и тоа одделно за исплата на одделните обврски. Обично деновите на врзување на паричните средства на жиро-сметката се определуваат врз основа на искуството од претходните години.

Методот денови на врзување може да се примени на тој начин што за секој вид на обртни средства, а врз основа на годишниот обем на вложување на деновите на врзување, се утврдуваат годишните потреби на обртни средства.

Предностите на овој метод се состојат во тоа што врз основа на планираните денови на врзување можат полесно да се откријат и забележат слабостите во непотребното ангажирање на обртните средства во одделните појавни облици и во одделните фази од репродукциониот процес. Врз основа на овие констатации можат да се преземат конкретни мерки за растоварување на претпријатието од непотребните залихи, како и соодветни мерки за скратување на репродукциониот процес во одделните негови фази.

2.5.1. Метод за утврдување на обртните средства врз основа на деновите на траење на деловниот процес и каматните броеви

Основен услов што треба да биде исполнет е претпријатието за секој производ да ја знае цената на чинење и деновите на траење на деловниот процес. Врз основа на ова се доаѓа до податок за вкупната годишна цена на чинење на вкупното производство. Кога се познати овие податоци е можно по пат на каматни броеви да се утврди вкупниот износ на каматните броеви за целокупното производство. Кога вкупните каматни броеви ќе се поделат со 360 се доаѓа до бараниот податок, односно до износот на потребните обртни средства за целокупното производство на претпријатието.

Примената на овој метод е погодна во оние претпријатија кои имаат голем број производи, односно широк асортиман на производство, како и во оние кај кои процесот на производство може да се следи одделно за секој производ, односно можат да се утврдат трошоците и добивката поодделно за секој производ. Кај овие претпријатија може да се утврди годишната цена на чинење, а потоа врз основа на пресметката на каматните броеви за секој производ, да се утврди вкупниот износ на каматните броеви.

Формула за утврдување на обртните средства по овој метод е следнава:

Потребни обртни средства = вкупен износ на каматни броеви/ број на денови во годината (360)

Примената на овој метод има свои предности и недостатоци. Предностите се во тоа што кај претпријатијата што имаат широк асортиман на производи пресметката на обртните средства не се врши за секој производ одделно, туку врз основа на каматните броеви, таа се прави за вкупното производство.

Недостатокот на овој метод врз основа на траењето на технолошкиот процес за секој производ и каматните броеви е во тоа што обртните средства не се утврдуваат за целокупниот репродукционен процес туку само за посебна

технолошка фаза. Токму затоа овој метод се врши во комбинација со методот на врзување со којшто се утврдуваат обртните средства во останатите фази од репродукциониот процес.

2.5.2. Метод за утврдување на обртните средства врз основа на коефициентот на вртење на секој производ

Овој метод е сличен со претходниот, бидејќи коефициентот на вртење се утврдува врз основа на деновите на траење на технолошкиот процес на секој производ. Коефициентот на вртење на производите може да се утврди врз основа на вкупниот промет на одделните видови залихи и просечните залихи.

За утврдување на брзината на вртење е потребно да бидат познати два елемента: масата (што се врти) и ефектот што го дава оваа маса со нејзиното вртење. Од односот на ефектот и масата се добива показател за брзината на вртењето и времето на траење на тоа вртење. Обично како ефект се зема вкупниот годишен промет од одделните елементи на обртните средства, а како маса еднократните, односно просечните вложувања. Општа формула за пресметување на овој метод е на следниот начин:

Потребни обртни средства = вкупна цена на чинење/коефициентот на вртење

Предностите на овој метод се во тоа што прецизно ги утврдува потребните обртни средства за секој производ одделно, а недостатоците се во тоа што обртните средства се утврдуваат за секои производ, додека до вкупните обртни средства се доаѓа по пат на собирање. Недостатокот на овој метод е во тоа што обртните средства се утврдуваат само во технолошката фаза, а не и во другите фази од репродукциониот процес.

2.5.3. Метод за утврдување на обртните средства врз основа на коефициентот на вртење на вкупните обртни средства

Овој метод има најширока примена и е многу едноставен. Неговата едноставност е во тоа што при утврдувањето се земаат предвид вкупно

извршените вложувања во обртни средства и просечното користените обртни средства.

Под вкупно извршени вложувања во обртни средства се подразбираат материјалните трошоци на работењето и вкalkулираните плати или со други зборови, вкупната цена на чинење. За пресметување на коефициентот на вртење на вкупните обртни средства постојат два елемента: ефект и маса. Како ефект се земаат вкупните вложувања, а како маса просечно користените обртни средства. Наместо вкупните вложувања во обртни средства како ефект може да се земе и вкупниот приход, меѓутоа методолошки не е исправно бидејќи во него е содржана и добивката што не е предмет на вложување.

Врз основа на вкупните вложувања во текот на една година и просечно користените обртни средства во истиот период може да се утврди коефициентот на вртење на вкупните обртни средства. Утврдувањето на овој коефициент е од големо аналитичко значење.

Ако се набљудува овој коефициент за подолг временски период можат врз основа на неговиот тренд да се извлечат и одделни заклучоци и законитости. Овој коефициент во наредниот период ќе служи како елемент за утврдување на потребните обртни средства. Коефициентот на вртење на вкупните обртни средства во одделни претпријатија ја покажува брзината на вртење на тие средства.

Едноставноста во примената на овој метод при утврдувањето на обртните средства доаѓа оттаму што податоците за пресметка на коефициентот на вртење можат да се користат и од билансот на состојбата и од билансот на успехот. Овие податоци во билансите се искажуваат паралелно за тековната и претходната година, со што на многу ефикасен начин може да се утврди и според коефициентот на вртење на обртните средства за двата анализирани периода.

За пресметка на обртните средства по овој метод се битни два елементи: масата и ефектот. Масата ја претставуваат вкупните обртни средства и таа може да се јави во два вида: како нормално потребна маса на

обртни средства што се утврдува со помош на планските извори на обртни средства и како реална маса којашто во одделен период навистина функционира. Како ефект на обртните средства во теоријата најчесто се зема вкупниот износ на реализација по цена на чинење.

Реализацијата се пресметува по цена на чинење, а не по продажната цена од причини што добивката не е предмет на вложување во обртни средства. Покрај тоа реализацијата треба да се намали и за износот на амортизацијата, затоа што таа не е ефект на обртните туку на основните средства.

За практична примена на овој метод најчесто се користат податоци од завршните сметки, односно билансот на состојба и успехот.

Потребни обртни средства = реализација по фактичка цена на чинење – амортизација / просечен коефициент на вртење на вкупните обртни средства

За разлика од просечно користените обртни средства кои како податок се искажуваат во завршната сметка на претпријатието, односно билансот на состојба сите други податоци се изведени т.е. се утврдуваат со посебна методологија. Суштината на оваа методологија е во тоа што положбата се зема за секој први во месецот и последниот ден во годината, а потоа добиениот збир се дели со 13, бидејќи станува збор за утврдување на годишната просечна состојба.

Трет дел

3. Облици на обртни средства и управување со нив

3.1. Управување со готовината

Под овој поим се подразбира контрола на текот на наплата на побарувањата и обврските со најмали трошоци за да се осигура ликвидноста на деловниот субјект. Секое зголемување на паричните средства односно суфицит над потребното ниво дава поголема гаранција на ликвидност и обратно, секое намалување на паричните средства односно дефицит неповолно влијае односно ја намалува ликвидноста, кредитната способност на деловниот субјект итн. Џон Мајнард Кејнз предлага три причини зошто е потребно да се држи готовина²⁴:

Трансакциски мотив – според кој сите исплати и сите наплати се извршуваат во готови пари и паричното салдо што произлегува од овие потреби се нарекува трансакциско салдо.

Шпекулативен мотив - за да се искористат привремените можности за заработка.

Промислен мотив - за да се одржи сигурноста со што би се исполнила неочекувана потреба од готовина.

Колку што се изворите на финансирање на деловниот субјект попредвидливи, излезот и влезот на готовина се намалува. Со која мерка на успешност деловниот субјект ќе управува на релациите ликвидност профитабилност зависи од конкретната алтернатива за рационална диспозиција на паричните средства, односно готовината.

Секој периодичен дефицит на готовина мора да има адекватни извори за покривање, додека секој суфицит на готовина над тековните работни потреби мора да има можност за рентабилно пласирање вон редовното работење²⁵. Во

²⁴ Ibid, str.338

²⁵ Иваниш М., „Управљање финансијама”, Универзитет „Сингидунум“ - Београд, 2009, стр.308

овие пласмани спаѓаат вложувања во хартии од вредност со краток рок на доспевање кои се сметаат за најблиски супститути на готовината, односно преодни облици на парични средства.

Краткорочните пласмани можат многу брзо да се конвертираат односно претворот во готовина, што одговара за одржување на ликвидноста и максимизирање на рентабилноста на деловниот субјект.

Ова е една од основните причини поради што трансферот помеѓу готовината и краткорочните пласмани во хартии од вредност се смета за еден од најзначајните сегменти за ефикасно управување со паричните средства, односно готовината²⁶.

3.2. Улога и значење на готовината

Готовината ја сочинуваат паричните средства коишто во една земја се прогласени како законско средство за плаќање, а се наоѓаат во рацете на физичките и правните лица во една земја. Поседувањето на готовина е доста значајно за деловниот субјект, бидејќи од големината на готовината што ја има зависи обезбедувањето на континуиран процес на платежна способност.

За да се осигура платежната способност во деловниот субјект е неопходно да се има во право време доволен износ на готовина. Готовината во деловниот субјект не смее да биде ниту премногу, ниту недоволно. Оттука се гледа дека главни задачи на управување со готовината се: обезбедување на континуирана тековна платежна способност со истовремено максимизирање на рентабилноста на работењето на деловниот субјект.

Готовината се јавува на почетокот и крајот на секој производствен циклус и лесно може да се претвори од еден во друг облик во нормални услови и обратно. Оваа карактеристика ѝ се препишува на готовината и дава посебно

²⁶ Красуља Д.и Иваниш М., „Пословне финансије”, Економски факултет, Београд, стр.178-179

огромна важност и значајност. Готовината де факто претставува основен услов за опстанок на секоја работна активност, како и нејзина успешност²⁷.

3.3. Готовински циклус

Циркулацијата на паричните средства низ процесот на работење на деловниот субјект може да се изрази и мери со помош на просечното временско траење на еден обрт кој се нарекува готовински циклус.

Готовинскиот циклус се дефинира како број на денови во годината кој започнува од моментот на давање на парични средства за набавка на сировини и материјали до моментот на примање на готовина на име наплата на приходите од продажба на производи, во кој набавната вредност на сировините и материјалите реално е содржана.²⁸

Готовински циклус претставува должината на траење на времето од давање на парични средства за набавка на сировини, па до наплата на продадената стока или услуга. Должината на готовинскиот циклус за набавка на обртни средства започнува со нивно купување, а завршува со продажба и наплата на готови производи и трговска стока.

За да се пресмета еден готовински циклус е потребно да се има квалитетни податоци за залихите, купувачите и добавувачите. Од аспект на управување со готовината основна цел на секој деловен субјект е да го скрати готовинскиот циклус. На тој начин се постигнува намалено финансискио оптоварување во врска со најквалитетниот облик на капитал, што несомнено е готовината.

Во исто време тоа значи краток обрт на вкупни обртни средства, а со тоа и помалку вложувања во вкупен обрт на капитал. Смислата на финансиското управување со готовината лежи во тоа просечното време на траење на обртот што повеќе да се скрати, но не под минималното потребно ниво на готовина.

²⁷ Иваниш М. „Управљање финансијама“, Универзитет „Сингидунум“ - Београд, 2009, стр.310

²⁸ Иваниш М., „Управљање финансијама“, Универзитет „Сингидунум“ - Београд, 2009, стр.179

3.3.1. Минимално потребно салдо на готовина

Утврдувањето на потребното минимално салдо на готовина претставува доста сложен проблем со оглед на неможноста точно и прецизно да се утврдат сите идни текови на готовина, како и многу други ограничувања. За да се реши овој проблем во финансиската теорија и пракса се користат различни модели.

Минималното просечно салдо на готовина е еднакво на просечното салдо на готовина кое е условено од количината на исплата во текот на даден временски период.

Вака утврденото минимално потребно салдо на готовина подразбира целосна усогласеност на приливите и одливите на готовина која е условена од состојбата на финансиската стабилност на деловниот субјект, но и роковите на имобилизација на краткорочен врзан имот, но и роковите доспеани за плаќање на краткорочните обврски.²⁹

Уште една значајна категорија од која многу зависи ликвидноста на деловниот субјект е категоријата на „ликвидна резерва” која означува држење на готовина над минималното салдо на готовина.

Основна цел на ликвидната резерва е да се одржи ликвидноста на деловниот субјект и во случај кога приливот на готовина не е доволен за исплата на достасаните плаќања.

Деловниот субјект за да ја одржи ликвидноста треба да ја одреди својата ликвидната резерва и на тој начин се остварува неговата ефикасност во наплатата на достасаните обврски.

3.4. Стратегија на управување со готовината

Утврдувањето на стратегија за управување со готовината се заснова на три фактори:

- продолжување на рокот на плаќање на добавувачите,
- намалување на залихите,
- намалување на рокот на наплата на побарувањата од купувачите

²⁹ Микеревич Д: „Финансиски менаџмент”, Економски факултет - Бања Лука, 2001, стр,327-328

Продолжувањето на рокот на плаќање на добавувачите подразбира намалување на нивото на парични средства по пат на големо учество на добавувачите во процесот на финансирање на деловниот субјект.

Овој извор на финансирање претставува значаен екстерен краткорочен извор на средства. Со продолжувањето на рокот на плаќање на добавувачите се смалува просечната старост на добавувачот, односно коефициентот на обрт на добавувачот, додека коефициентот на обрт на готовината ќе се зголеми што ќе резултира во мало салдо на готовина и заштеди во трошоци на готовина.

Намалувањето на залихите подразбира намалување на готовинскиот циклус по пат на зголемување на коефициентот на обрт на вкупните залихи. Ефикасното управување со залихите се оценува со помош на нивниот коефициент на обрт.

Ефективно финансиско управување на вкупните залихи со цел намалување на готовинскиот циклус може да се оствари само со посредство на ефикасно управување на поединечни облици на залихи, што претставува успешност во извршувањето на основните функции на деловниот субјект финансиска, набавна, производна, продажна.

Финансиската функција треба врз основа на релативна финансиска анализа, а во соработка со останатите функции на набавка, продажба, производство да пронајде решение кое ќе го намали вложувањето во вкупни залихи, односно ќе го зголеми обртот во кој било сегмент на процесот на работа.

Набавната функција треба константно да го зголеми коефициентот на обрт на суровини, материјали користејќи современи техники во производствениот процес.

Производната функција се заснова на примена на адекватни методи на организирање и планирање на производниот процес да овозможи со што пократок производен циклус, односно зголемен коефициент на обрт на недовршените производи не доведувајќи го во прашање снабдувањето со готови производи во магацините во потребна количина и асортиман.

Продажната функција го анализира и стимулира пазарот односно планирање и унапредување на продажбата по одделни сегменти и канали на продажба, влијаат на значајно зголемување на коефициентот на обрт на непродадените производи.

Скратувањето на рокот на наплата подразбира намалување на готовинскиот циклус и забрзана наплата на побарувања од купувачите. Ефикасната наплата се мери со коефициентот на обрт. Побарувањата од купувачите претставуваат и значајно вложување во деловниот субјект. Готовината ако се ослободи може да се вложи во други продуктивни средства или финансиски пласмани.

3.5. Управување со побарувањата од купувачите

Управувањето со побарувањата од купувачите се сведува на утврдување на износот и условите на кредитирање на купувачот, затоа што понудените услови на кредитирање носат со себе извесни трошоци и приходи.

Кредитната способност на купувачот може да се оцени со примена на квантитативни техники, како што се анализа, регресија. Овие техники се најкорисни кога се вклучени голем број на мали купувачи.

Губењето од ненаплатливи побарувања може да се процени кога компанијата врши продажба на голем број купувачи и кога не ја менува политиката на кредитирање долго време.

Периодот на наплата на побарувањата од купувачите делумно зависи од кредитната политика и економските услови, како што се рецесија, период на ограничено или недоволно кредитирање. Постапката управување со побарувањата од купувачите се заснова на:

- кредитната политика,
- политиката на фактурирање и
- политиката на наплата.

Кредитната политика се заснова на детален преглед на бонитетот на потенцијалните купувачи пред давање на кредит.

Политиката на фактурирање се заснова на почитување на низа процедури кои вклучуваат состојба на изводи на купувачи во рок од еден ден, фактурирање на голема продажба веднаш, фактурирање откако ќе се направи порачката, како и пресметување на услугата пократка од една година или веднаш пред да се изврши услугата.

Политиката на наплата се заснова на утврдување на староста на побарувањата од купувачите со цел утврдување на ризичноста на купувачите. Староста на побарувањата треба да се спореди со стандардите на гранката во која дејствува. Многу е важно наплатите да се извршат веднаш по воочување на првите знаци на финансиска слабост на купувачот.

Управувањето со побарувањата од купувачите подразбира утврдување на минималното салдо на побарување во текот на годината и бројот на денови на нивно врзување. Високиот број на денови на врзување укажува на тоа дека компанијата ја губи битката со конкуренцијата или не е во можност да го докаже квалитетот на своите потрошувачи.

3.6. Кредитна политика на претпријатието

Кредитната политика на претпријатието претставува дел од финансиската политика која се донесува во зависност од опкружувањето, односно конкуренцијата и можностите на претпријатието. Со кредитната политика се дефинираат критериумите, условите под кои на купувачот му се одобрува кредит и во колкав износ. Оваа кредитна политика на претпријатието има две димензии³⁰ :

- кредитни стандарди и
- кредитна анализа.

Кредитни стандарди се дефинираат како минимален критериум што купувачот треба да го исполни за да му се одобри кредит, истовремено претставува и максимален ризик којшто претпријатието е подготвено да го прифати во врска со кредитирање на купувачите. За да се процени овој ризик е потребно купувачите да се тестираат од неколку аспекти.

Општата способност на купувачот се однесува на влијанието на факторите кои можат да влијаат на промена на економската и финансиската способност.

Капацитетот на производство и продажната способност на купувачот се однесува на проценката на производната и продажната способност на купувачот, имајќи ги предвид капацитетот, кадровските, финансиските извештаи, технологијата, производната опременост итн.

Карактерот на купувачот да ги почитува своите обврски ја изразува подготвеноста на купувачот навреме да го плати долгот.

Капиталот кој ја одредува финансиската состојба на купувачот е поврзан со висината на сопствениот капитал со којшто располага претпријатието.

Кредитна анализа е метод за оценка на пазарната способност на купувачот и таа се однесува на оценка на глобалната способност на купувачот, како и утврдување на максималниот износ на кредит кој купувачот може да го поднесе. Кредитната анализа се однесува на две основни фази и тоа:

- прибавување на кредитни информации и
- анализа на кредитните информации.

Прибавувањето на кредитни информации е постапка на која ѝ претходи кредитна анализа. Претпријатието ги добива важните информации преку финансиски извештаи, како што се билансот на состојба и билансот на успех.

Анализата на кредитните информации претставува конкретна кредитна анализа врз основа на претходно прибавен податок за бонитетот на купувачот.

3.6.1. Кредитни услови

Кредитните услови се однесуваат на условите на плаќање кои деловниот субјект – продавач му ги поставува на купувачот. Овие кредитни услови постојат како: каса сконто, дисконтен период и кредитен период.

Каса сконто претставува попуст кој продавачот му го нуди на купувачот доколку купувачот ги подмири обврските во дисконтен период. Се утврдува во процент од продажната цена. Воведувањето на каса сконто има ист ефект како намалување на цената. Каса сконто се подразбира рана наплата, а со тоа се зголемува коефициентот на обрт на купувачите и намалување на процентот на ненаплатени побарувања.³¹

Дисконтен период претставува оној во кој купувачот може да го користи каса сконто од страна на претпријатието продавач. Позитивни ефекти од овој период се: зголемување на обемот на продажба, намалување на периодот на наплата на побарувањата и намалување на губитокот од ненаплатливите побарувања. Негативен ефект е ако дојде до продолжување на рокот на каса сконто, што се одразува негативно на финансискиот резултат на претпријатието продавач.

Кредитниот период се изразува преку бројот на денови и покажува време во кое е одобрен кредит на купувачот. Основна цел на кредитниот период е промена на обемот на продажба просечен период на наплата на побарувањата и загуба која настанува врз основа на ненаплатливите побарувања.

Основни мерки кои претпријатието продавач може да ги користи со цел намалување на ризикот за наплата на побарувањата се:

Ограничување на износот на побарување се однесува на максималниот попустлив износ на продажба на стоката која може во даден рок купувачот да ја плати. Ова ограничување се однесува на кредитната способност со која купувачот може да се задолжи без опасност да не го плати долгот.

³¹ М.Иваниш, „Управљање финансијама“, Универзитет „Сингидунум“ - Београд, 2009, стр. 325

Избор на поволни облици на наплата - се однесуваат на сигурна наплата и осигурување на истата преку акредитиви, чекови, меници.

Договарање на затезна камата се однесува на тоа купувачот да е принуден во даден рок да ја плати купената стока, доколку не ја плати во тој случај продавачот е должен да му пресмета камата.

Осигурување (обебедување) на побарувањата е важно за неутрализирање на ризикот на наплата на побарувањата и продажбата на стока на кредит на физички лица. Со оваа мерка се елиминира ризикот на наплата, бидејќи наплатата се пренесува на осигурителните институции.

3.7. Управување со залихи

Залихите претставуваат тековни средства кои директно влијаат врз зголемувањето или намалувањето на обртниот (тековниот) капитал на деловниот субјект. Според МСС 2³² – залихи, залихите се дефинираат како средства во форма на:

- производи наменти за продажба;
- производство во тек и
- сировини наменети за производствениот процес или давање на услуги.

Според оваа дефиниција можеме да ја неведеме следната класификација:

- залиха на готови производи, трговска стока, земјиште и други недвижности наменети за продажба;
- залиха на недовршено производство;
- залиха на сировини и материјали.

³² Меѓународни сметководствени стандарди, превод од англиски јазик, Комисија за сметководствени стандарди, Скопје (1997), стр.102

Залихите, пред сè, треба да обезбедат континуитет во работењето од причини што недостигот на залихи може да предизвика прекин во континуитетот на работењето, којшто, освен трошоци, може да предизвикува дисконтинуитет во снабдувањето, губење на пазари и потрошувачи и слично. Додека, пак, преголемите залихи значат непотребно ангажирање на средства на деловниот субјект и правење на определени трошоци, односно плаќање на високи камати.

Во случај на неекономично управување со залихите, односно преголемите залихи можат да предизвикаат трошоци, како на пример:

- 1) ризик од застареност на залихите;
- 2) нерентабилно работење (добивка/ангажирани средства = процент на рентабилност);
- 3) дополнителни трошоци за манипулација и пренос;
- 4) трошоци во врска со обезбедување на простор за складирање;
- 5) дополнителни трошоци за осигурување;
- 6) административни трошоци (попис, ангажирање на поголем број на луѓе околу мерење, броење на залихите и слично);
- 7) плаќање на високи камати на ангажираните средства.

Исто така, недоволните залихи можат да имаат за последица настанување на трошоци, како на пример³³:

- губење на количински рабат;
- прекини на производството и дополнителни трошоци за испорака, како и потреба за прекувремена работа или вработување на нови работници (трошоци за обука, дополнителен шкарт);

³³ Меѓународни сметководствени стандарди, превод од англиски јзык, Комисија за сметководствени стандарди, Скопје (1997), стр.110

- изгубена добивка поради намалување на обемот на продажбата;
- дополнителни трошоци поради неекономично одвивање на производството (појава на шкарт, враќање поради рекламации);
- губење доверба кај потрошувачите и дополнителни трошоци за реклама;
- поради вршење на неекономични набавки, појава на дополнителни трошоци за набавка и транспорт и
 - појава на алтернативни трошоци, неискористен рабат, заради неискористена можност за набавка по поволни услови за набавка.

Поради големото значење што го имаат залихите како дел од тековните средства на деловниот субјект неопходно е нивно реално вреднување. Вреднувањето на залихите е комплексен процес, при што треба да се имаат предвид неколку битни фактори, како на пример:

- утврдување на сопственикот на стоката (стока на пат, стока во консигнација, стоки при специјални договори за продажба и слично);
- утврдување на трошоци што треба да бидат земени како трошоци на залиха;
- определување на трошоците што треба да бидат земени како трошоци на залиха и
- определување на методот што ќе се применува за утврдување на цената на чинење на производот.

Залихите треба да се вреднуваат според пониската вредност од цената на чинење и нето реализационата вредност. Нето реализационата вредност претставува проценета продажна вредност намалена за трошоците за нејзино довршување и проценетите трошоци неопходни да се изврши продажбата.

Залихите како сметководствена и економска категорија ги опфаќаат трошоците на набавка, трошоците на конверзија и други трошоци.

Под трошоци на набавка се подразбира износот на фактурата намален за одобрените работ, неповратните царини и даноци, трошоци за превоз, за утовар и истовар, осигурување за време на транспорт, трошоци за складирање и курсни разлики кои произлегуваат од последното стекнување.

Под трошоци на конверзија се подразбираат трошоците кои се однесуваат директно или индиректно на производството, како на пример:

- издатоци за плати и други давачки на работниците во процесот на производството;
- фиксни и варијабилни трошоци на производство.

Фиксните општи трошоци претставуваат индиректни трошоци коишто се појавуваат при производството (амортизацијата на постројките и опремата, оперативните трошоци за постројки и опрема, издатоци за плати на непроизводствените работници (администрација), сервисери, изнајмување на производство, простор, опрема и слично).

Фиксните производствени општи трошоци треба да се распределат во цената на чинење во крајните производи на систематска и рационална основа, врз основа на нормален капацитет и во согласност со сметководствената политика, утврдена од страна на деловниот субјект.

Како клуч за распределба на овие трошоци се земаат машинските часови, работните часови, метри квадратен простор и слично. Варијабилните општи трошоци на производство претставуваат индиректни трошоци кои зависат од обемот на производството (помошни сировини, трошоци за електрична енергија, трошоци за затоплување и осветлување и слично), кои се распределуваат пропорционално според еден од горенаведените клучеви за распределба на фиксните производни општи трошоци.

Како останати трошоци се третираат оние трошоци кои се појавуваат за време на транспортот на залихите до определената дестинација, односно до нивното складирање, или специфичните трошоци настанати како резултат на посебни нарачки.

Методи за мерење на залихите

Еден од најважните проблеми кај залихите е нивната проценка, затоа што од начинот на којшто ќе се проценува трошокот на залихите при нивното потребување зависи вредноста на вкупните средства, од една страна, прикажани во билансот и износот на трошоците, расходите и финансискиот резултат во пресметковниот период, од друга страна. Меѓународниот сметководствен стандард 2 – залихи предвидува неколку методи за мерење на залихите и тоа:

- Метод на специфична идентификација. Оваа метода може да се примени кај залихите коишто имаат третман како специфична набавка, односно при купување и продажба на артикли, коишто имат висока вредност, како што се автомобилите или опрема, која многу ретко се употребува.

За овој метод може да се каже дека претставува единствен пристап кој се базира на физичкиот тек на единиците на залиха во одредувањето на трошоците на продадените учиноци.

Всушност, овој метод може да се примени во практиката во случај кога врз основа на фактура за набавка може директно да се идентификува специфичната единица од залиха која е набавена. Исто така, за правилна примена на методот на специфична идентификација од големо значење со секоја фактура за продажба е прецизно да се идентификува специфичната единица и времето кога таа е продадена.

Во МСС 2 – залихи, неведени се методите за мерење на трошокот на залихите, според овој стандард „трошоците на одделните видови залихи кои редовно не се разменуваат и стоките или услугите произведени и издвоени за специфични проекти треба да се утврдуваат користејќи специфично идентификување на нивните поединечни трошоци”³⁴.

Стандардно мерило освен за залихите кај кои се користи методот на специфична идентификација има методот ФИ – ФО (прва влезна, прва излезна, First in – First out), или методот на пондериран просек. Стандардот дозволува

³⁴ Меѓународни сметководствени стандарди, превод од англиски јазик, Комисија за сметководствени стандарди, Скопје, 1997 год., стр. 102.

алтернативен пристап, со исклучок на залихите кај кои се применува методот на специфична идентификација е методот ЛИ – ФО (последна влезна – прва излезна, Last in – First out).

– Метод на пондериран просек или метода на просечна цена. Просечната цена на чинење се пресметува на тој начин што вкупната сума на производите за продажба се дели со вкупните единици на продажба и на тој начин се добива просечна цена на чинење која се применува кај единиците од крајната залиха. Методот на просечна цена на чинење има за цел да ги израмни ефектите од намалувањето и зголемувањето на цената на чинење на крајните залихи.

– ФИ – ФО метод (прва влезна, прва излезна, First in – First out). Овој принцип се заснова врз претпоставката дека цената на чинење на залихите коишто се најпрво набавени, први влегуваат во производствениот процес. Според ФИ-ФО методот, трошокот на материјалот, односно излезот се пресметува според цената на првонабавениот материјал, сè додека тој материјал го има на залиха. Откако тој материјал целосно ќе се потроши се оди на цената на наредниот материјал итн.

Ефектот од примената на ФИ-ФО методата е да ги измери крајните залихи според последните цени на чинење и да ги вклучи првично влезените цели за набавка во цената на чинење на продадените производи. Во тој случај на пораст на цените, ФИ-ФО методата придонесува за поголема добивка, бидејќи цената на чинење на продадените производи, ги вклучува во себе цените на првичните набавки.

Во услови кога цените паѓаат на оваа метода има обратен ефект, поради тоа главната негативност упатена на сметка на ФИ- ФО методата е тоа што таа акцентот го става на утврдувањето на повисока добивка.

– ЛИ-ФО (метод последна влезна – прва излезна, Last in – First out). Оваа метода претставува алтернативна метода, која се базира на претпоставката дека последните набавки први се даваат во процесот на производство.

Во услови на пораст на цените ЛИ-ФО методата предизвикува потценување на залихите и остварување на помала добивка. Во услови на постојана набавна цена секој метод на мерење на залихите има еднакво влијание на вредноста на залихите и трошоците на продадените учиноци.

Обратно, кога набавните цени се менуваат, во зависност од промената на набавната цена секој метод има различно влијание на нето добивката. Така на пример, доколку набавната цена на производот се зголемува, со примена на ФИ-ФО методот ќе се утврди најмал износ на трошоци на продадени учиноци.

Вака утврдениот износ на трошоци на продадените учиноци, како расходна позиција во билансот на успехот спротивставена со остварените приходи во пресметковниот период ќе предизвика искажување на најголемиот износ на бруто добивка, како и утврдување најголем износ на нето добивка.

Обратно на овој метод, со примената на ЛИ-ФО методот ќе има за резултат утврдување на највисок износ на трошоци на продадени учиноци и утврдување помал износ на бруто и нето добивка. Точно поврзување на трошоците и приходите овозможува методот на специфична идентификација.

Изборот на методот за мерење на залихите може да има пресудно влијание врз презентираниот износ во билансот на успехот и билансот на состојбата. Поради тоа деловниот субјект според МСС 2 – залихи мора да ги обелоденат употребуваниите методи за мерење на залихите во нивните финансиски извештаи или фусноти кон финансиските извештаи.

Употребуваниите методи за мерење на залихите може да имаат одредени реперкусии на финансиското и даночното известување на деловниот субјект.

Споменавме дека методот за мерење на залихите влијае на износите презентирани во финансиските извештаи и ефектите од нивната примена влијаат врз даночното известување на деловниот субјект. Ваквите реперкусии најдобро можат да се согледаат преку промените во билансот на успехот на тој начин што трошоците на залихи во форма на трошоци на продадени учиноци влијае врз висината на утврдената нето добивка, а со тоа и на даночната основа.

Имено, доколку деловниот субјект за мерење на залихите го употребува ЛИ-ФО методот се стекнува со времени даночни олеснувања, на тој начин што во услови на постојан пораст на цените предизвикува утврдување на поголем износ на пресметани трошоци на продадените учиноци кои споредени со приходите предизвикуваат утврдување на помал износ на добивка пред оданочување.

Иако ЛИ-ФО методот изгледа дека повеќе им одговара на менаџерите на деловните субјекти, поради тоа што тој овозможува намалување на данокот, сепак во одредени ситуации ФИ-ФО методот може да биде применуваниот метод, бидејќи во услови на постојано зголемување на цените со него може да се искаже поголема нето добивка, а тоа да им овозможи на менаџерите да постигнат поголем кредитен бонитет при барањето за добивање кредит од банките.

Од аспект на правилно анализирање на финансиските извештаи, од исклучително значење е познавањето и разбирањето на применетиот метод за мерење на залихите поради неговото влијание врз реалното искажување на добивката на деловниот субјект. Од тие причини при користење на методи за мерење на залихите неопходно е да се поаѓа од принципот на конзистентност, којшто се применува за сите сметководствени методи.

Принципот на конзистентност бара од деловниот субјект во подолг период да користи ист сметководствен метод со што финансиските извештаи стануваат споредливи во континуитет од неколку години и на тој начин корисниците на финансиските извештаи можат да ги компарираат извештаите на деловниот субјект во наредните периоди.

Принципот на конзистентност не инсистира исклучиво на користење само еден метод, односно дозволува примена на различни методи за мерење на различни категории на залихи.

Исто така, овој принцип не инсистира на непроменливост на еднаш избраниот метод на вреднување во друг, но во такви услови е потребно да се изврши обелоденување на оправданоста на променетиот метод во

забелешките на финансиските извештаи, со укажување на оправданоста од извршената промена на методот на вреднување.

Пресметката на потрошениот материјал по секој од овие методи има за резултат различен износ на трошоци и различен износ на прикажан материјал на залиха како средство. Различниот износ на трошоци на материјали има за резултат поголем или помал износ на расходи или финансиски резултати.

Со оглед на тоа што продадените или употребените производи во текот на сметководствениот метод најчесто не кореспондираат со набавените или произведени производи, доаѓа до зголемување или намалување на залихите.

Вредноста на стоките за продажба претставува збир на почетната залиха и извршените набавки (произведени) во тековниот период. Додека, пак, трошоците на продадените производи претставуваа разлика меѓу стоките наменети за продажба и крајните залихи. Трошоците на продадените производи се утврдуваат на следниов начин ³⁵:

Почетна залиха, 1 јануари	ден.	200000
Набавки извршени во тековниот период		+ 1600000
Стока расположлива за продажба		1800000
Крајна залиха, 31 декември		- 400000
Трошоци на продадени производи		<u>1400000</u>

Со текот на времето и поради определни околности често доаѓа до застарување на залихите и нивни оштетувања кои имаат за резултат намалување на нивната продажна цена.

Во таков случај неопходно е вредноста на залихите на готовите производи да се намали до нивната нето реализациона вредност, а вредноста

³⁵ Меѓународни сметководствени стандарди, превод од англиски јазик, Комисија за сметководствени стандарди, Скопје, 1997, стр.105

на суровините и материјалите до висина на трошоците за замена. Во таков случај потребно е да се изврши делумно отпишување на залихите по цена пониска од цената на чинење.

3.7.1. Планирање и одредување на оптимални залихи

Како што видовме, залихите ја прават материјалната претпоставка на функционирање на трговските претпријатија. Во исто време формирањето на залихи повлекува во себе ангажирање на обртни средства и зголемување на трошоците на трговското претпријатие. Заради тоа не се поставува прашање дали се залихите потребни, туку колкави треба да бидат.

Во барање на одговор на ова прашање треба да се почитува начелото на континуитет на репродукцијата што претставува одредена покриеност во стокови залихи и начелото на економијата кое претпоставува дека оваа покриеност се движи во економски оправдани рамки.

Заради тоа, проблематиката на залихите зазема многу значајно место во економската литература. Покрај искуствените методи при нормирање на залихите сè повеќе се користат современи математичко-статистички методи. Од стојалиштето на количинските норми се разликуваат минимални, максимални и оптимални залихи.

Покрај нив во литературата и во праксата може да се најде на низа други термини, како што се недоволни и прекумерни залихи кои претставуваат квалификација на состојбата на залихите во одреден момент. Потоа, термините сигурносни, резервни и тековни залихи кои претставуваат дополнителни обележја на одделни залихи.

Минимум и масимум во формирањето на залихите

Континуитетот на економијата во работењето на трговските и останатите претпријатија се остварува по правило со залихи кои количински се движат меѓу минимумот и максимумот. Во врска со тоа може да се зборува за минимални и максимални залихи.

По својата функција минималните залихи имаат карактер на резервни, додека залихите над минималните до нивото на максималните залихи имаат карактер на тековни залихи. Потрошувачката на минималните, односно резервните залихи во смисла на нивното пуштање во промет настапува само по исцрпување на тековните залихи. Такви ситуации настануваат, по правило, при нарушување на рамнотежата во набавката и обновување на залихите. Редовното снабдување на продажните објекти се врши, по правило, од тековните залихи.

Со дефинирање на минимумот и максимумот се избегнуваат екстремите во формирањето на залихи: недоволност и прекумерност. Овие екстреми настануваат заради нереално поставени норми на залихите, непридржување на планот на набавка, отстапувањата остварени од планираната продажба на стока итн. Без оглед на причините на овие појави последиците се, по правило, негативни.

Недоволните залихи на стоки можат да предизвикаат застој и загуба во продажбата и намалено користење на продажните и складишните објекти.

Прекумерните залихи на стоки имаат за последица³⁶:

- пораст на каматата на кредитите за ангажирање на обртните средства;
- зголемување на трошоците на складирање;
- зголемување на кало, растур и слично;
- зголемување на опасностите од правење некорисни залихи;
- зголемување на финансиското напрегање, кое по правило, води до неликвидност.

Со еден збор, прекумерните залихи ги умртвуваат обртните средства и создаваат финансиска криза, од една, и ги зголемуваат трошоците на залихите, од друга страна. Прекумерните залихи се негативни и од

³⁶ Марија Башеска-Ѓорѓиоска, „Економика на внатрешна трговија“ - Економски факултет – Прилеп, стр.49

стојалиштето на народното стопанство: прекумерните залихи во едно претпријатие предизвикуваат недостатоци и тешкотии во снабдувањето на други трговски и останати претпријатија. Кога каква пракса добива широки размери доаѓа до нарушување на набавниот пазар.

Минималните и максималните норми на залихите претставуваат гранични рамки во снабдувањето на трговските и останатите претпријатија. Нормирањето на минимумот и максимумот треба да се врши со примена на соодветни методи. Без тоа не може да се очекува нормативите на залихите да претставуваат сигнални светилки кои предупредуваат на опасност од застарување.

Пресметување на минималните залихи

Минималните залихи (Z_{\min}) на стоките во трговското претпријатие можат да се утврдат по пресметковен пат. За таа цел е потребно да се располага со два основни податоци и тоа: дневна продажба на стоки (D_p) и времето кое е потребно да се реализира набавката (V_n).

Ако на пример, дневната продажба на стоката 20 м/н денари, а времето на траење на набавката 25 дена, минималните залихи изнесуваат³⁷:

$$Z_{\min} = D_p \cdot V_n = 20 \text{ м/н} \cdot 25 = 500 \text{ м/н денари}$$

Тоа се отприлика залихите кои треба да се во овој пример постојано во резерва и да се користат во случај на потреба. Затоа минималните залихи имаат карактер на резервни. За да се истакне нивната функција некои автори ги означуваат како железни залихи, други како основни и слично.

Бидејќи минималните залихи се користат само во случај на потреба, при нивното формирање треба да се води сметка за можните отстапувања од дневната продажба и времето на набавка.

³⁷ Марика Башеска-Ѓорѓиоска, „Економика на внатрешна трговија” - Економски факултет-Прилеп, 1998, стр.50

При определувањето на дневната продажба како елемент за пресметка на минималните залихи треба да се тргне не само од остварувањата во претходниот период, туку и од предвидувањето на побарувачката која може да биде во пораст, стагнација или пад.

При определувањето на времето на набавката треба да се води сметка за просечните пречекорувања на роковите (V_{pr}) на испорака во претходниот период. Во тој случај образецот за пресметување на минималните залихи би бил³⁸:

$$Z_{min} = D_p \cdot V_n \cdot V_{pr} \cdot D_p$$

V_{pr} означува фактор на ризик врзан за несигурноста на добавувачот, односно испорачителот на стока од една страна и транспортните претпријатија од друга страна. Заради тоа некои автори ги третираат како сигурни залихи. Меѓутоа, во основа се работи за корективни и минимални залихи. Не е случајно што поединечните автори сигурносната залиха ја изедначуваат со минималната.

Залихите на трговските претпријатија се состојат од залихи на различни стоки меѓусебно се разликуваат по обемот на дневната продажба и времето на набавка. Со тоа се различни и потребите за залихи на поединечните стоки. Заради тоа, дневната потрошувачка и времето на набавка не можат да се применуваат во просек, туку во количини што одговараат на прометот на поединечните стоки.

Пресметување на максималните залихи

Освен минималните залихи кои по правило стојат во резерва и со тоа се користат за амортизирање на зголемената побарувачка и продажба и непредвидливите движења во приливот и одливот на стока, трговското претпријатие треба да обезбеди и залихи за тековното работење. Со собирање на овие залихи се доаѓа до максимални граници. Тие ја претставуваат горната граница во формирањето на залихите.

³⁸ Марија Башеска – Ѓорѓиоска, „Економика на вантрешна трговијата” - Економски факултет – Прилеп, 1998, стр.52

Пречекорувањето на ова ниво би имало за последица непотребно ангажирање на обртни средства. Во тој случај ова пречекорување добива облик на прекумерни залихи со голем ризик стоката на залихи со текот на времето да стане неконкурентна. Во вкупен износ максималните залихи ги покриваат потребите на трговските претпријатија во резервни и тековни залихи.

Нивото на максималните залихи може да се пресмета на тој начин што минималните залихи ќе се зголемат за количината на набавка која што е потребна за обезбедување на тековните потреби на трговското претпријатие. Според тоа, образецот за пресметување на максималните залихи може да изгледа вака³⁹:

$$Z_{\max} = Z_{\min} + N$$

Каде што Z_{\max} – максимални залихи, N – количина на поединечни набавки.

Бидејќи методолошкото прашање на минималните залихи е веќе решено. Кај пресметувањето на максималните залихи проблемот фактички се сведува на проблем на определување на количината на набавка. Во секој случај максималните залихи и периодичноста на набавувањето можат да влијаат и други фактори, како што се снабденоста на пазарот со соодветен материјал, флукуацијата на цената на пазарот и друго.

Максималните залихи се најголеми во моментот на конечна реализација на набавката. Тој момент се поклопува со приемот на пратката која стигнала врз основа на порачката на трговското претпријатие. Овие залихи со потрошувачката се намалуваат сè до нивото на минималните залихи. Пожелно е во тој момент да стигне нова пратка на стока од набавката. Оваа претпоставка ќе се оствари доколку навремено е извршена нова нарачка. Од упатувањето на порачката до пристигнувањето на пратката трговското претпријатие ќе го троши преостанатиот дел од тековните залихи.

Доколку не дојде до навремено обновување на залихите на стока, залихите со потрошувачката и понатаму би се намалиле за на крајот потполно

³⁹ Марија Башесак-Ѓорѓиоска, „Економика на внатрешна трговија” - Економски факултет-Прилеп, 1998, стр .50

да се исцрпат. Затоа треба да се синхронизира политиката на залихи и набавки за тоа да биде политика која го респектира и начелото на континуитет во снабдувањето и работата на трговското претпријатие и начелото на економија во неговото работење.

Оптимални залихи

Политиката на залихи не би смеела да се сведе на избор меѓу екстремните тенденции. Набавната политика треба да ги спречи како недоволните, така и прекумерните залихи.

Во тој поглед минималните и максималните залихи даваат рамки за формирање на набавната политика во оваа област: минималните како долно и максималните како горно ниво на залихите на стока. Во тие рамки треба да се бара т.н оптимална залиха на стоки.

Тоа е онаа залиха која обезбедува редовно напојување на продажните објекти со најниски трошоци. Тоа значи го обезбедува и начелото на континуитет и начелото на економијата во формирањето на залихите.

Оптималните залихи на стоките можат да се пресметаат на повеќе начини. Литературата во тој поглед нуди повеќе математички модели. Нив ќе се обидеме во тој поглед да бидеме рационални. Ќе се ограничимо на два наједноставни начини.

Првиот начин е во многу нешта сличен на начинот кој го прикажавме при пресметување на максималните залихи. Тој поаѓа од претпоставката дека оптималните залихи (Z_{opt}) треба да ги прават минималните залихи зголемени за потребите на тековното напојување на објектите во обем од една оптимална набавка (N_{opt}). Според тоа⁴⁰:

⁴⁰ Марија Башесак-Ѓорѓиоска, „Економика на внатрешна трговија“ - Економски факултет-Прилеп, 1998, стр. 51

$$Z_{opt} = Z_{min} + N_{opt}$$

Според тоа, во прашање е сличен образец како и кај максималните залихи со таа разлика што овде се инсистира на оптимална количина на набавка. Со други зборови, залихите кои се одливаат со тековната продажба (до ниво на минималните) треба да се обновуваат со набавка во оптимална количина.

Со пречекорување на оптималното ниво доаѓа до пораст на трошоците на залихите. Во нормални услови на оптимално ниво доаѓа до пораст на трошоците на залихите.

Во нормални услови најекономично е оптималните залихи да се земат како горно ниво на залихи. Во услови на нестабилни односи на пазарот често се оди на оптималните нормативи за да се обезбедат залихи на стоки, да се избегне порастот на набавните цени итн.

Тоа се ситуации кои го оправдуваат порастот на максималните залихи со опасност со ангажирање на средствата над оптималниот норматив да се загрози финансиската ликвидност на трговското претпријатие. Таква ситуација имавме и делумно имаме и денес во нашата земја. За да се обезбеди населението со некои витални стоки (брашно, масло, шеќер, сол и сл.) одделните трговски претпријатија создаваат залихи над вообичаените нормативи.

Другиот начин поаѓа од методот кој се применува во теоријата на трошоци. За пресметување на оптималните залихи се користат трошоците на набавка од една страна и трошоците за складирање и држење на залихите, од друга страна. Во трошоците на набавка можат да се сместат трошоците на набавната служба, канцелариски материјал, ПТТ трошоци, патни трошоци, потоа трошоци за транспорт, осигурување на стоката, товарање, претоварање и истоварање и слично.

Во трошоците на складирање и чување на стоката можат да се сместат личните расходи, потрошената вода и електрична енергија и сл. Некои елементи на овие трошоци имаат фиксен карактер што значи дека не се

менуваат без разлика на обемот на залихите, додека други трошоци имаат пропорционален карактер.

Пресметковниот начин се состои во барање на рамнотежа меѓу трошоците на набавка и допрема, од една страна и трошоците за складирање и чување на залихите од друга страна. Таму каде што овие две категории на трошоци се изедначуваат, вкупниот збир на овие трошоци е најнизок. Залихите на тоа ниво се оптимални. Ќе се обидеме да илустрираме со пример.

Во примерот поаѓаме од претпоставката дека трговското петпријатие планира годишен промет на стока во износ од 50 милиони денари. Тој промет може да се обезбеди со залихи на стоки во различни количини и со различен број на набавки.

Во барање на рамнотежа на трошоците поаѓаме од една упростена претпоставка: со намалување на залихите сразмерно се намалуваат трошоците за складирање и чување на залихите, но заради тоа со уситнување на набавките сразмерно се зголемуваат трошоците на набавките.

Оптимизација на поединечните набавки

Како што видовме, залихите се во најтесна врска со набавката на стоки. Тоа е и разбирливо. Со набавката се формираат и обновуваат залихите. Може да се рече дека нема оптимален однос на економски рационални залихи без оптимални набавки. Заради тоа, сакаме малку да се задржиме на проблемот кој се однесува на количината и интервалот меѓу поединечните набавки.

Количината на набавките и времето на интервалот меѓу поединечните набавки треба да обезбеди формирање на залихите со максимална економија во набавното работење. Со остварувањето на оваа цел трговското петпријатие и неговата набавна служба секогаш се во дилема дали потребата во стоки во одреден плански период треба да се подмирува со:

- а) поголем број мали набавки во краток интервал меѓу поединечните набавки или

б) помал број крупни набавки во долг интервал меѓу поединечните набавки.

При разрешување на овие алтернативи треба да се раководиме со веќе испробани методи – пресметки. Во проучувањето треба да се има предвид дека количините на поединечните набавки и во врска со тоа периодичноста на набавување се значајни⁴¹:

- од стојалиште на набавните цени, односно бонификации, кои можат да се остварат;
- од стојалиште на трошоците за порачка и опрема и
- од стојалиште на трошоци за складирање и залихи, односно каматата на обртните средства и залихи.

Поголем број на количински помали порачки ќе покаже секоја пресметка – предизвикуваат сразмерно поголеми трошоци на обработка и лансирање на порачката, потоа трошоците за опрема (доколку според договорот го третира купувачот), приемот и сместувањето на трговската стока итн.

Заради тоа, по правило, штетно е да се лансира порачката на секое барање кое доаѓа од малопродажните објекти. На таа линија треба да се најде заеднички јазик со раководителите на малопродажните и други работни единици. Но нивните барања треба секако да се одговори, но во рамките на една количинска рационална набавка.

Праксата покажува дека купувачот со поголема набавна снага поуспешно настапува на набавниот пазар, при поголеми порачки се постигнуваат поповолни набавни цени односно работи. Количински поголемите набавки се практични и од стојалиште на трошоците кои ги предизвикуваат, обработката и лансирањето на помал број на порачки.

⁴¹ Марија Башесак-Ѓорѓиоска, „Економика на внатрешна трговија” - Економски факултет-Прилеп, 1998, стр .54

Трошоците за опрема се, исто така, помали кај поголем број набавки, затоа што целосно се користат транспортни средства итн. Количински поголемите набавки имаат и свои негативни ефекти. Пред сè, се зголемува ризикот за набавката заради евентуална промена на цената, вкусот на потрошувачите и слично. Поголеми набавки предизвикуваат зголемување на горното ниво на залихите, а со тоа се зголемуваат и трошоците на складирање.

Со споредување на предностите и недостатоците на количинските помали, но чести, со количинските поголеми, но затоа ретки, набавки може да се заклучи дека недостатоците на едните претставуваат предности на другите и обратно. Според тоа и оптималните и поголемите набавки имаат предности и недостатоци.

Заради тоа треба да се тежнее кон оптимализација на набавките, односно порачките. Обично се смета дека оптимална е онаа набавка, односно порачката кај која збирот на набавните и складишните трошоци е најнизок.

Анализа и контрола на залихите

Залихите на стоките претпоставуваат ангажирање на финансиски средства. Ова ангажирање, од стојалиште на износот, може да биде поголемо или помало, а од стојалиште на времето подолго или пократко. Од тоа произлегуваат трајни потреби на трговското претпријатие за обртни средства.

Во прашање е специфичен вид на инвестиција која има големо влијание на рентабилноста и работниот успех на трговското претпријатие, од тоа произлегува потребата за анализа и контрола на залихите на стоката. Со тоа се создаваат услови за следење на залихите и приспособување на набавката на нивното одлевање. За таа намена се посебно погодни два инструмента: брзината на обртот на залихите и метод АБЦ.

Брзината на обртот во анализата и контрола на залихите. Во поранешните разгледувања констатиравме дека потребите во залихите зависат, покрај останатото, и од брзината на нивниот обрт. Според тоа,

брзината на обртот претставува фактор од непосредно влијание на големината на залихите, а со тоа и ангажирани обртни средства.

Брзината на обртот на залихите на стоки може да се пресмета на два начина: со коефициентот на обртот и со траењето на обртот. Во прашање се исти инструментите кои се користат и кај пресметувањето на обртот на обртни средства. Тоа е разбирливо затоа што залихите се составен дел на обртните средства.

Коефициент на обртот на залихите. Коефициентот на обртот на залихите може да се означи како број кој покажува колку пати залихите се свртеле во одреден временски период, најчесто за една година. За таа цел се користи следната формула⁴²:

$$Koz = R / Zp$$

каде што се:

Koz – коефициент на обртот на залихите;

R – остварен промет;

Zp – просечни залихи.

Просечните залихи обично се изразуваат во пари, а за поединечни стоки можат и количински (на пример, огрев, цемент, сол, шеќер). Во интерес на прецизноста на овие пресметки би требало и во броителот и во именителот да се користат исти цени. Еве еден пример за илустрација. Ако е годишниот промет на трговското претпријатие остварен во износ од 50 милиони денари врз просечни залихи од 10 милиони денари, коефициентот на обрт на залихите изнесува⁴³:

$$Koz = R / Zp \text{ односно } Koz = 50/10=5$$

⁴² Марика Башесак-Ѓорѓиоска, „Економика на внатрешна трговија” - Економски факултет-Прилеп, 1998, стр .56

⁴³ Марика Башесак-Ѓорѓиоска, „Економика на внатрешна трговија” - Економски факултет-Прилеп, 1998, стр .56

На сличен начин може да се пресмета коефициентот на обртот на залихите за поединечни објекти, за залихи на сите стоки, како и за залихите на поединечните стоки, за една година или за еден квартал итн.

Од претходната формула произлегува дека зголемувањето на коефициентот на обртот на залихите може во основа да се постигне на два начина:

1. Со зголемување на обемот на прометот преку задржување или смалување на просечните залихи;
2. Со смалување на просечните залихи преку ист или поголем обем на промет.

Можни се, секако, и движења во иста насока т.е. да растат или опаѓаат како прометот така и залихите. Во тој случај коефициентот на обртот расте доколку прометот расте побрзо во однос на залихите и обртно.

Временско траење на обртот на залихите. Врз основа на брзината на обртот може да се пресмета временското траење на обртот на залихите (V_{oz}). Тоа е од финансиско стојалиште време на имобилизација на обртните средства. За пресметување на временското траење на обртот се користи следнава формула.

$$V_{oz} = 360 / K_{oz}$$

Бидејќи во нашиот пример коефициентот на обрт е 5, временското траење на обртот на залихите изнесува:

$$V_{oz} = 360 / 5 = 72 \text{ дена}$$

Бројот 360 го означува бројот на денови во годината кој заради поедноставување на образецот се заокружува.

За пресметување на временското траење на обртот, доволно е да се знае коефициентот на обртот на залихите. И обратно, коефициентот на обртот на залихите може да се пресмета врз база на временското траење на обртот.

Брзината на обртот мерена со коефициентот или со временско траење обично се зема како просек за продавницата, трговското претпријатие и сл. Меѓутоа во пракса секоја стока има своја брзина на обрт што ни дава доволно повод за анализа на залихите.

Споредување на обртот на залихите

Коефициентот на обртот и времетраењето на обртот треба редовно да се следи, анализира и да се преземаат мерки кои ја унапредуваат економијата на залихите на деловниот успех на трговското претпријатие. За таа цел се врши споредување на брзината на обртот која во основа може да биде трајна⁴⁴.

1. Споредување на брзината на обртот во однос на претходен период (месец, година).
2. Споредување на обртот помеѓу делови на трговското претпријатие со трговски претпријатија од сродна струка.
3. Споредување на обртот помеѓу делови на трговските претпријатие и просекот на трговското претпријатие.

Споредувањето претставува основа за понатамошна анализа која треба да ги утврди факторите кои го забавувале и забрзувале обртот на залихите. Тоа е од големо значење за преземање на погодни мерки за реструктурирање на залихите и рационално користење на обртните средства во залихи.

Значење на забрзување на обртот. За откривање на внатрешните резерви од посебно значење е анализата на обртот на одделните стоки. Стоката која се бара повеќе се продава, по правило, побрзо. Благодарение на тоа доаѓа до побрза побарувачка и обновување на залихите и обртно.

Оттука се јавува потребата врз база на коефициентот на обртот да се врши селекција на асортиманот. Оваа селекција овозможува во рамките на истиот обем на залихите да се подобри нивната структура и да се форсира поголема побарувачка на стоката. Благодарение на тоа, трговското

⁴⁴ Марија Башеска- Ѓорѓиоска, „Маркетинг во трговијата“ - Економски факултет - Прилеп, 1998, стр.56

претпријатие, односно неговите малопродажни и други објекти остваруваат низа на предности кои се манифестираат:

1. Во освежување на залихите што е посебно значење на стоките со ограничен рок на траење (прехранбена и друга лесно расиплива стока), како и стоката од моден карактер,

2. Во малите трошоци за чување на залихите (камати на кредити на обртни средства, трошоците на осигурување, загубите на стоки итн.).

3. Во подобро користење на работниот простор, сразмерно помалите трошоци за закупнина и сл. Анализата на структурата на залихите дава ориентација во поглед на нивното пречистување.

Стоките кои бавно се вртат треба да се распродадат и да се оствари простор за потполнување на залихите со оние стоки кои пазарот ги бара. Искуството покажува дека голем лагер на стоки не е гаранција дека трговското претпријатие и одделни негови објекти се асортимански снабдени.

Во тој поглед помал или асортимански соодветен лагер дава адекватна понуда и по тој услов за побрз обрт и поуспешно работење на трговските претпријатие. Претераната редукција на залихите и асортиманот може да има одредени недостатоци. Тие се манифестираат во полоши услови за остварување на рабат и други кондиции во набавките, разочарувањето на купувачите кои очекуваат понуда на сите стоки за кои се заинтересирани и сл.

Метод АБС во анализа и контрола на залихите

Примената на брзината на обртот како инструмент за контрола и анализа на залихите во трговското претпријатие не е така едноставна. Проблемот произлегува од асортиманската структура на залихите на стоките. Таа се движи од неколку стотини до неколку илјади артикли. Има големи претпријатија кои работат со преку 100.000 артили. Во таква структура секогаш постои опасност за прекумерни залихи на едни и недоволни залихи на други стоки.

Не треба да се заборави дека секој стоковен артикл има свој пазар на набавка, а секој од нив се отвара прашање на нивото на залихи и нивното обновување, секој артикл има свој коефициент на обрт. Во такви услови аналитичарите се наоѓаат помеѓу глобалната и длабинска анализа во следењето на залихите. Глобалната анализа е потребна, но само за себе е недоволна и површина.

Анализата на залихите за секој стоковен артикл е скапа, бавна и нереална. Заради тоа современата теорија и пракса се определуваат за селективен пристап и селективни методи и анализа кои се концентрираат на артикли од битно значење за економијата на залихите.

Само така може да се совладаат проблемите кои произлегуваат од широчината на асортиманот во трговијата. Така настанал методот АБС во анализата и контролата на залихите. По овој метод сите стоки на залиха се класифицираат во три категории: АБС

Методот АБС поаѓа од претпоставките дека сите стокови артикли не се подеднакво значајни од гледиште на ефектите кои не можат да се остварат со анализа и контрола на залихите. Оваа претпоставка се темели врз следниве три причини ⁴⁵:

- различно учество на одделни артикли во предноста на остварениот промет;
- различни услови за набавка на одделни артикли (на пример, артикли со недоволна и артикли со нормална понуда) и
- различно учество на побарувачката на артикли во таа смисла што едни се бараат помалку – повеќе рамномерно преку цела година, а други ретко или во големи интервали.

Од ова произлегува можноста за примена на различни критериуми за категоризација на залихите. Наједноставно е ако се применува само еден

⁴⁵ Christopher M. The Strategi of Distribution Menagement Heinemann, Oxford,1986 str.26-27

критериум. Така, на пример, врз база на учеството на артиклите во вкупната вредност на прометот можат да се постават следните категории на залихи:

Во категоријата А влегува релативно мал број на артикли кои имаат претежно учество во вредноста на остварениот промет (на пример, 80% од прометот се остварува со 15% од бројот на артиклите).

Во категоријата Б влегуваат артикли кои не учествуваат значајно ни во прометот ни во бројот на артикли (на пример, 15% промет со 25% артикли).

Во категоријата С влегуваат стокови артикли кои имаат мал удел во прометот, а доста голем удел во бројот на артикли (на пример, 60% артикли донесува само 5% промет).

Иако наведениот процент треба да се сфати како пример кој ориентационо може да се послужи за класифицирање, распонот помеѓу категориите на залихите е доста голем и се движи од 80% : 5% по учество во прометот и 15% : 60% во бројот на артикли. Обично помал број на артикли придонесува за поголем промет и обратно, голем број на артикли – мал промет.

Такви примери има и во праксата на трговските организации. Да ги споредиме, на пример, одделенијата за електроника и бела техника .

По својот редослед анализата и контролата се концентрираат на категоријата А, потоа на Б, а дури на крај ако има можности и резон на категоријата С. Категоријата А му носи на трговското претпријатие најголем промет. Од друга страна, оваа категорија на залихи ангажира најмногу обртни средства и трошоци за лагерирање на стоката. Заради тоа оптимализацијата на нормативите на залихите од категоријата А донесува најголем ефект.

Пречекорувањето на овие нормативи кај категоријата С нема ни да се почувствува. Трошоците за анализа и контрола на категоријата С се, по правило, поголеми од ефектите кои можат да се остварат со оптимализација.

Заради тоа, кај оваа категорија на залихи треба да се ограничине само на евиденција. Од тоа произлегува дека пристапот на категоријата Б е нешто

подруг. Додека во едно трговско претпријатие постои можност и потреба оваа категорија да се третира аналитички, во друго трговско претпријатие анализата може да се испушти за вниманието да се концентрира на категоријата А.

Меѓутоа, вредносниот критериум за класифицирање имаат одредени недостатоци. Трговското претпријатие односно неговите продажни објекти треба да се снабдени за да ги задоволат потребите на пазарот. Во тој поглед мора да се поклопуваат гледиштата на трговијата и потрошувачите за значењето на одделните артикли.

Недостатокот на одделните артикли од категоријата С може да предизвика незадоволство на потрошувачите и нивна ориентација на конкурентските организации. Меѓутоа, во услови на стабилен пазар т.е. пазар со доволна понудена стока, изненадно празнење на одделни артикли како последица на занемарување на анализата и контролата на залихите може брзо да се надополни. Вредносните критериуми и распоредувањето на залихите претпоставуваат стабилен пазар.

Меѓутоа, во услови на нестабилни односи на пазарот, како што е нашиот, би било потребно во категоризацијата на залихите да се користат и други критериуми, пред сè критериуми за условите за набавка. Тоа значи дека би требало да се издвојат артиклите кои се набавуваат тешко без оглед на нивното учество во остварениот промет.

Овие артикли кои често се означуваат како дефицитарна стока треба посебно да се третираат не само од стојалиште на анализата и контролата на залихите туки и од стојалиште на навремено покренување на набавките и обезбедување на средства за плаќање. Тоа значи треба да има се даде третман на категорија А.

Според тоа, во категоризацијата на залихите доста е различно да се ограничине само на еден критериум, туку по потреба би требало да се вклучат и други критериуми (можност на набавка, зачестеност на побарувачката и сл.).

3.7.2. Ниво на оперативни и безбедносни залихи

При анализата на залихите неопходно е да се утврди нивото на оперативните и безбедносните залихи.

Ова ниво може да се одреди како производ од просечен обем на дневна продажба (S) и бројот на денови потребни да се изврши продажбата (L), односно⁴⁶:

$$Z_{op} = S \cdot L$$

Кај сигурносните односно безбедносни залихи се претпоставува дека нивото на флуктуации околу просечниот обем на побарувачка се како константи случајни и да имаат нормален распоред. Претпоставката за нормалниот распоред на отстапувања овозможува воспоставување на директна врска помеѓу нивото на сигурносни залихи од една страна и стандардната девијација која ја мери отстапувањата од просечната побарувачка и, веројатно, ќе настане појава на потполно испразнета стока од складиштето од друга страна.

Економичната големина на порачката (Economic Order Quantity – EOQ) се изразува преку количината на еднократно извршените набавки на сировини и материјали, којашто овозможува најниски вкупни трошоци за набавка и чување на залихите.

Економичната големина на набавката претставува оптимална големина која треба да биде нарачана односно големина која ќе ги минимизира вкупните трошоци на залихите. Определувањето на оптималната големина на порачките на залихи се врши со помош на формула, која поаѓа од неколку претпоставки: дека годишните потреби од сировини и материјали се познати, дека нивната потрошувачка во текот на годината е рамномерна и слично. Формулата може да се претстави со следнава равенка⁴⁷:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2(O)(T)}{(C)(PP)}}$$

⁴⁶ Марија Радованович, „Управљање обртним средствима“, Универзитет „Сингидунум“, 2010, стр.45

⁴⁷ Ристо Фотов, „Финансиски менаџмент“- Економски факултет-Штип, 2010, стр.212

EOQ - економска големина на порачките – оптимална количина која треба да се нарача секој пат;

T- економска продажба во единица количина;

O- фиксни трошоци за набавка на залихи по единица порачка;

C-годишни проценети трошоци за чување на залихите, како процент од просечната вредност на залихите;

PP- набавна цена по единица на залихи (суровина).

Временскиот момент на потребната порачка претставува важен елемент во управувањето со залихите. Во практиката е потребно да се определи моментот на поднесување на барањето за нова набавка.

Ова е од причини што поднесувачот на барањето за нова набавка треба добро да го процени времето во кое треба да се изврши таквата набавка, поради тоа што извршувањето на набавката зависи од времето што им е потребно за реализација на порачката и од времето што им е потребно на добавувачите за подготвување и испорачување на потребната порачана количина. Ако залихите се произведуваат во деловниот субјект, тогаш времето за извршување на порачката зависи од времето што е потребно да се достави работниот налог, да се извршат подготовката, производството и готовите производи да се сместат во магацин. Моментот на извршување на порачката се утврдува на следниов начин⁴⁸:

$$\begin{array}{lcl} \text{Момент на} & & \text{Време на} \\ \text{извршување} & = & \text{извршување} \times \text{Дневна потреба} \\ \text{на порачката} & & \text{на порачката} \end{array}$$

Утврдувањето на времето на порачката на наведениот начин може да се користи само во услови на фиксно време на извршување на порачката и

⁴⁸ Ристо Фотов, „Финансиски менаџмент” - Економски факултет-Штип, 2010, стр. 213

фиксна употреба на залихите. Треба да се нагласи дека оваа формула не наоѓа примена во ситуации кога владее целосна неизвесност и ризик. Интегрален дел на политиката на управување со залихите е чувањето на залихи т.е. сигурносни залихи, чијашто задача е да ја премости евентуалната состојба на недостиг на залихи.

Тоа се залихи кои се над износот на тековните количински потреби на производството и продажбата, со коишто се намалува ризикот кај деловниот субјект од можен недостаток на залихи, кој може да биде предизвикан од промените во стапките на продажба, производство, доцнење на испораката итн.

Третирајќи ги сигурносните залихи, неизбежно се наметнува прашањето за тоа како да се изврши усогласување на заштедите во трошоци, заради недостаток на залихи со дополнителни трошоци што се појавуваат заради чување на поголеми од вообичаените залихи. Чувањето на сигурносни залихи значи трошоци кои претставуваат просечни залихи во износ од $= EOQ/2 + \text{сигурносни залихи}$ ⁴⁹.

3.7.3. Состојба на конјунктура

Прометот што го остваруваат претпријатијата, по правило, се врши нерамномерно. Тој се остварува под влијание на потребите кои осцилираат под влијание на сезоната, државните и народните празници кои влечат промет на одредени стоки, промена во куповната моќ (пораст или намалување на куповната моќ, потрошувачки кредити, календар на исплата на лични доходи и слично).

Осцилацијата на побарувачката има за последица осцилација на прометот. Заради тоа, залихите треба да се временски динамизирани за да се приспособат на побарувачката и конјунктурните тенденции на долг рок. Поинаку трговското и секое друго претпријатие се однесува во услови на дефицитарен, а поинаку во услови на стабилен пазар, поинаку во услови на тенденција на пораст, а поинаку во услови на намалување на цените на

⁴⁹ Ристо Фотов, „Финансиски менаџмент“ - Економски факултет – Штип, 2010, стр. 214

стоката кои претставуваат предмет на неговото работење. Во првиот случај (дефицит пораст на цените) трговското претпријатие ќе настојува да обезбеди што поголеми залихи и снабдување за подолг рок.

Во науката ваквите залихи се означуваат како конјунктурни, а во еден дел на литературата и како шпекулативни. Со нив се ограничуваат расположливите средства и складишниот простор. Претераните залихи можат да ја загрозат надворешната ликвидност.

Воздржувањето во набавките преку одредена мера, што се случува во услови на стабилен пазар со задоволителна понуда, може да ја донесе во прашање снабденоста и континуитетот во работата на трговското претпријатие. Сето тоа се прашања за кои треба да се води сметка при динамизирањето на залихите. Проблемите се очигледно сложени и противречни и кријат опасности од последиците. Политиката на залихите од стојалиштето на конјунктурните движења не може да се води без истражување на набавниот пазар.

3.7.4. Политика на обновување на залихите

Политиката на обновување на залихите е потребно да даде одговор на две значајни прашања, а тоа се следните⁵⁰:

Кога залихите треба да се дополнат?

Која е количината на стоката со којашто треба да се дополнат залихите?

За да се даде одговор на поставените прашања најпрво треба да се утврди поради која цел се држат залихите. Основна разлика се прави помеѓу оперативни (работни) залихи и сигурносни залихи.

Оперативните или циклусни залихи се оние кои се потребни за задоволување на просечниот обем на побарување помеѓу времето на ставање на нарачката и неопходниот прилив на нарачаната стока во магацин.

⁵⁰ Марија Радованович, „Управљање обртним средствима“ - Универзитет „Сингидунум“, 2010, стр.50

Безбедносните залихи се користат за да се задоволи побарувачката која варира значително во целиот просек - константно ниво за време на нарачување. Преку дистрибутивните канали се регулира протокот на стока во магацините. Стоките во магацините обично пристигнуваат во големи камиони и оттаму одат во помали.

Менаџерот за складирање мора да обезбеди надополнување, доволно однапред за да ја утврди нивната издржаност. Притоа тој мора да ја земе предвид брзината со која се продаваат производите на пазарот и времето потребно да се изврши нарачката од страна на продавачот.

Доколку претпоставката за константно пабарување не може да се усвои тогаш оперативните залихи нема да бидат доволни за да ги задоволат над просечните побарувања во периодот додека не стигнат свежи количини на роба. Затоа е потребно оперативните залихи да се вклопат со сиурносните залихи кои треба да обезбедат задоволување над просечните побарувања.

Во одредување на големината на сигурносните залихи мора да се знае колкав е ризикот што претпријатието е подготвено да го толерира при недоволни количина на залихи и неможноста на исполнување на барањата од страна на купувачите. За пополнување на залихите се користат два система и тоа⁵¹ :

- континуелен и
- периодичен систем.

Континуелниот систем на пополнување на залихите подразбира континуелно следење на висината на залихите и нивното пополнување да се изврши кога ќе паднат под специфицирано ниво, со фиксна количина на новопорачана стока. Во овој случај количината која се порачува е фиксна, а варијабилен е периодот помеѓу двете нарачки. Оттука овој систем е познат и како систем на фиксна порачка.

⁵¹ Марија Радованович, „Управљање обртним средствима“ - Универзитет „Сингидунум“, 2010, стр.52

Периодичниот ситем подразбира порачката да се врши во фиксни интервали независно од располагањето со стока, при што големината на порачката се одредува така што ќе обезбеди некој однапред дефиниран обем на залиха.

Во овој случај интервалот помеѓу порачката е фиксен, додека количините кои се порачуваат се варијабилни. Затоа овој систем се нарекува систем на фиксен интервал. Нивото на залиха кај овој систем се утврдува преку периодични пописи на стоката во објекти во кој залихите се присутни.

Заклучок

Обртните средства, како дел од вкупните деловни средства на претпријатието, еднократно се трошат во процесот на репродукцијата и имаат коефициент на вртење поголем од единица⁵². Како средства во кои се вложува голем капитал и од чие ефикасно користење зависи успехот во целокупното работење, тие бараат и соодветно управување во согласност со општоприфатените цели и планови на развојот.

Суштината на рационалното работење со залихите, како и со сите други средства во претпријатието, е остварување на што поголем финансиски резултат со што помал обем на вложени средства, во нашиот случај, што помалку средства врзани во залихи на материјали, полупроизводи, готови производи или трговска стока.

Тргувајќи од принципот на економичноста, произлегува дека работењето со залихите може да се рационализира со намалување на обемот на вложувањата во залихи и зголемување на брзината на нивното кружно движење.

Во практиката многу ретко може да се случи обртните средства, а преку нив и залихите, да бидат на оптимално ниво. Поради влијанието на различни фактори, обично претпријатието се наоѓа поблиску или подалеку од оптималната големина и структура на залихите, што од друга страна ја наложува потребата од перманентно следење на отстапувањата од плановите и преземање на соодветни мерки за нивно елиминирање.

Залихите треба да се зголемуваат сè додека настанатите заштеди ги надминуваат вкупните трошоци за држење на дополнителни залихи. Постигнувањето на рамнотежата зависи од проценетите заштеди, трошоците

⁵² Бранко Трајкоски, „Деловни финансии со финансиски менаџмент“ - Економски факултет - Прилеп, 1997, стр.508

за одржување на дополнителните залихи и ефикасноста на нивната контрола. Очигледно, таа рамнотежа бара анализа од производен, маркетиншки и финансиски аспект, во согласност со општите цели на претпријатието.

Процесот на управување со залихите и определувањето на нивната оптимална големина и структура опфаќа извршување на четири основни групи на активности⁵³:

1. Планирање на потребните обртни средства за финансирање на залихите по видови, групи и во вкупен износ;
2. Утврдување на расположливите залихи по видови, групи и во вкупен износ;
3. Определување на отстапувањата (вишоци, кусоци) преку споредба на расположливите со планираните залихи;
4. Донесување и реализирање на одлуките за елиминирање на отстапувањата на расположливите залихи од оптимално потребните.

Во претпријатијата редовно се составуваат извештаи за отстапувањата на расположливите залихи од нивните планирани големини, кои претставуваат основа за анализа и преземање на неопходните корективни мерки за отстранување на утврдените отстапувања.

Карактерот на мерките зависи од видот на отстапувањето (дали се работи за кусок или вишок на соодветните залихи), како и од нивната релативна големина. Затоа што, како и воопшто во целокупните деловни активности, ретко кога претпријатието го достигнува идеалниот оптимум во своето работење.

Влезни податоци во составувањето на овие извештаи се однапред изготвените планови за количината и вредноста на одделните видови на залихи кои се претпоставува дека ќе бидат потребни во наредниот период и состојбата на расположливите залихи, која како количина и вредност се добива од книговодствената евиденција.

⁵³ Бранко Трајкоски, Годана трајкоска, „Управување со обртните средства“, стр.72

За определување на планираните залихи, кои всушност ја претставуваат и нивната оптимална големина и структура во практиката се користат определни формули со кои се пресметува нивната максимална, минимална и оптимална големина⁵⁴.

Нивното определување, всушност, ги претставува ограничувањата во чии рамки залихите може да се движат, поточно диференцирање на вишоците и кусоците кои се сметаат за нормално отстапување од оние кусоци и вишоци кои бараат преземање на соодветни мерки за нивно елиминирање.

Како отстапувања кои бараат преземање на корективни мерки се сметаат оние вишоци кои ја надминуваат горната граница на оптимумот и сите оние кусоци кои ја надминуваат долната граница на утврдениот оптимум.

За да може претпријатието да ја извршува својата деловна активност, потребно е да располага со определена висина и структура на обртни средства, но исто така потребно е да обезбеди и соодветни извори за нивно финансирање. Вложувањата во обртни средства е неопходно за да се обезбеди испорака на добра и услуги до потрошувачите.

За претпријатието најдобро би било кога овие средства се финансираат од спонтани извори, што значи бесплатно користење на туѓи средства. Меѓутоа поради неможноста да се усогласат расположливите обртни средства со роковите на плаќање на краткорочните обврски, претпријатието треба да располага со одреден износ на обртни средства, со цел обезбедување на ликвидноста. Од друга страна, преобемната висина на обртни средства ја намалува профитабилноста на претпријатието.

Управувањето со обртните средства би требало да му обезбеди на претпријатието профитабилност и ликвидност. Ефикасното управување подразбира одредување на оптималниот износ и структура на обртни средства и краткорочни извори, односно обртни средства за одредено ниво на производство и продажба.

⁵⁴ Марија башеска-Ѓорѓиоска, „Економика на внатрешна трговија“ - Економски факултет – Прилеп, стр.49

Водејќи сметка за ликвидноста и профитабилноста, претпријатието треба да одреди оптимални ниво на готовина, побарувања и залихи, а потоа овие обртни средства да се финансираат со најевтините извори.

Постигнувањето на рамнотежа помеѓу ликвидноста и профитабилноста подразбира донесување одлука која се однесува на долг рок. На краток рок може да дојде до раст на профитабилноста поради зголемување на продажбата, намалување на цената, но на долг рок профитот може да се намали доколку трошоците врзани за обртните средства се големи.

Рационалното користење на обртните средства се однесува на остварување на максимален резултат со минимално ангажирани обртни средства. Оптимална комбинација на обемот и структурата на обртните средства е онаа која го максимизира финансискиот резултат т.е. нето добивката на претпријатието.

Целта на управување со обртните средства е да се овозможи со помал обем на обртни средства ангажирани во резерви, побарувања и готови пари во услови на што е можно помал ризик, од нарушување на континуитетот на процесите, да се одржи способноста на деловниот субјект за плаќање на достасаните обврски.

Потребата за обртни средства е димензионирана од обемот на работење и од траењето на оперативните циклуси во претпријатието. Обемот на обртни средства влијае директно врз расходите на финансирањето, а индиректно врз останатите трошоци на работењето, претпријатието настојува да го скрати траењето на оперативните циклуси, а особено циклусот на готовината, кој се јавува како дел од оперативниот циклус, намален за времето на одложеното плаќање на обврските.

Тековните средства се готовината и другите средства кои се очекува да се претворат во готовина, да се продадат или употребат за една година или за време на еден оперативен циклус, во зависност од тоа кој период е подолг⁵⁵.

⁵⁵ Ристо Фотов, „Финансиски менаџмент“ - Економски факултет-Штип, 2010, стр. 191

Оперативниот циклус е една заокружена целина средно време помеѓу набавката на сировини, материјали и резерви на потрошен материјал и реализација на готовината преку продажба на производите за кои се набавени сировините, материјалите и резервните на потрошен материјал.

Кога има повеќе оперативни циклуси во текот на годината се користи периодот од една година. Доколку оперативниот циклус е подолг од една година се користи подолгиот период. Во определен временски период во претпријатието можат да бидат во тек повеќе оперативни циклуси, при што секој од нив може да се најде во различни стадиуми на извршување.

Управувањето со тековните средства не е ни малку едноставно. Менаџментот на претпријатието мора постојано да има на ум дека системот на управување со тековните (обртни) средства е еден од одлучувачките фактори за успех.

За успешно управување со обртните средства е потребна соработка и координација со останатите служби во претпријатието како што се набавна, производна, продажна, финансиска, нивна заедничка цел е профитабилност на компанијата и затоа е потребно да се создадат заеднички планови кои ќе бидат меѓусебно усогласени.

За да може да ги оствари планираните деловни активности претпријатието треба да располага со одредена висина и структура на обртни средства, но исто така треба да обезбеди извори за нивно финансирање. Вложувањето во обртни средства е неизбежно за да се обезбеди испорака на добра и услуги до потрошувачите.

За претпријатието најдобро би било кога овие средства би се финансирале од спонтани извори, што значи бесплатно користење туѓи средства. Меѓутоа поради неможноста за усогласување на расположливите обртни средства со роковите на плаќање на краткорочните обврски, претпријатието треба да располага со одреден износ на обртни средства со цел обезбедување на ликвидност.

Од друга страна преобемни обртни средства ја намалуваат профитабилноста на претпријатието. Управувањето со обртните средства треба да обезбеди зголемување на профитабилноста, а со тоа и на

ликвидноста на претпријатието. Ефикасното управување со обртните средства подразбира одредување на оптималното ниво и структура на обртни средства и краткорочни извори, односно обртни средства за одредено ниво на производство и продажба.

Водејќи сметка за ликвидност и профитабилноста претпријатието треба да одреди оптимално ниво на готовина, побарувања и залихи, а потоа обртните средства да ги финансира од најевтините извори. Постигнување на рамнотежа помеѓу профитабилноста и ликвидноста подразбира донесување на одлука која се однесува на долг рок.

Обртните средства се конститутивен елемент на секоја претприемачка активност, потребно е да се рационализира работењето со нив. Рационализацијата опфаќа: намалување на вредноста на обемот на вложувањата во обртни средства и зголемување на брзината на кружното движење на обртните средства. Се мисли на такви заштеди со коишто не се намалува квалитетот на готовите производи, не се намалува продажната цена и не се намалува нето добивката.

Обемот и структурата на обртните средства се под влијание на надворешни и внатрешни фактори, тие треба да бидат предмет на постојано следење, анализирање и истражување. Со цел успешно упавување со обртните средства, потребно е перманентно да се планираат потребните обем и структура на обртни средства како вкупно така и по видови, при што треба да се води сметка за отстапувањето од оптималното ниво.

При финансирањето на обртните средства треба да се практикува како класичното кредитирање така и современите облици на нивно финансирање: емисија на хартии од вредност, емисија на обврзници, заеднички вложувања, факторинг, форфетинг итн. Рационалното користење на обртните средства треба да се користи како систем за мотивација на вработените.

За обртните средства вон функција како залихи, ситен инвентар, како и натрупаните ненаплатени побарувања треба да се изнајдат начини за нивно претворање во паричен облик, со што ќе се подобри структурата на обртните средства.

За да може да се подобри структурата на обртните средства и нивото на ликвидност потребно е ефикасно работење, зголемување на продуктивност,

економичноста и рентабилноста, како и подигнување на степенот на организација во работењето и поголемо практикување на планирањето со што би се намалил ризикот од неизвесностите во иднина.

Создавањето услови за обезбедување на соодветен обем на тековни средства и нивна соодветна структура е една од основните претпоставки за остварување на подинамичен развој на стопанството на една земја.

На крајот заклучуваме дека целокупниот процес на управување со залихите на материјалните средства во претпријатието е воден од единствениот критериум за оцена на неговата ефикасност, а тоа е максимизирање на нето добивката на претпријатието.

Сите активности кои се преземаат во поглед на определувањето на големината и видот на залихите, нивната динамика на порачка, време на набавка, карактерот на мерките за елиминирање на отстапувањата се вршат во согласност со оценката на нивното влијание врз финансискиот резултат од работењето и остварувањето на поставените планови и програми за развој на претпријатието.

Користена литература (REFERENCES)

1. Abdul R. Mohamed N. (2007) "Working Capital Management And Profitability – Case of Pakistani Firms, International Review of Business Research Papers
2. A .G. Agron (1999) Boston, Financial Menagment, Allyn and Bacon
3. B. Mrdic (2000) Beograd, Mrljes – "Analiza poslovanja prreduzeca"
4. Б. Трајкоски, Г. Трајкоска (1999) „Управување со обртните средства“, Економски факултет – Прилеп
5. Б. Трајкоски (1997) „Деловни финансии со финансиски менаџмент“, Економски факултет – Прилеп
6. Б. Ацески (1997) „Сметководствен менаџмент“, Економски факултет – Прилеп
7. Б. Недев и С. Марковски (1995) „Сметководство на деловниот менаџмент“, Економски факултет – Скопје
8. G. Arnold, (2008.), „Corporate Financial Management“, 4th edit. Prentice Hall,Essex
9. Г. Кнежевич (2007) „Економско-финансиска анализа“,ФФМО – Београд
10. Ѓ. Малешевич (2002) „Анализа пословања предузеча“, Економски факултет – Суботица
11. Г. Трајкоска (1998) „Финансиска структура и профитабилност на претпријатијата“, Економски факултет – Прилеп
12. Група автори (1993) Економика подузеча, стр 151, Економски факултет – Загреб
13. Д. Красуља, М. Иванишевич (2005) „Пословне финансије“ – Центар за издавачку дјелатност, Економског факултета у Београду
14. Д. Микеревич (2001) „Финансиски менаџмент“, Економски факултет – Бања Лука
15. Д. Дурич (1999) „Увод у Финансиски менаџмент“, Институт економских наука – Београд
16. Д. Димков (1998) „Менаџмент и профит – остварување на функциите на претпријатието“, Економски факултет – Прилеп

17. Dominik Salvatore (1993) „Ekonomika za menadzere u svetskoj privredi“, drugo izdanje, Zagreb ILD Mate
18. Д. Словиќ (1991) „Савремени финансиски менаџмент“, Економика – Београд
19. Д. Красуња (1989) „Пословне финансије“, Економски факултет – Београд
20. Ж. Николич (2007) „Економика предузеча“, Финекс – Београд
21. З. Ивановиќ (2000) „Финансијски менаџмент“, Свеучилиште у Ријеци
22. J. Van Horne (2002.) „Osnove financijskog menadžmenta“, Mate – Zagreb
23. J.Авакумович, П.Бојовиќ (2010) „Савремени финансиски менаџмент“, Жиг – Београд
24. James van Horne (1993) „Finansisko upravljanje I politika”
25. J. Rankovic (1995) „Finansiranje preduzeca”, Ekonomski fakultet – Beograd
26. К. Пушара (2000) „Пословне финансије“, Висока пословна школа – Нови Сад,
27. К.Маркс (1976) „Капитал”, Мисла
28. L.Barjaktarovic (2009) „Upravljanjem finansiskim rizicima“, Univerzitet Singidunum – Beograd
29. Lj. Vidučić, (2012.), Financijski menadžment, RRiF plus, Zagreb,
30. М.Иваниш (2009) „Управљање финансијама“, Универзитет Сингидунум – Београд
31. М. Кулич (2003) „Финансиски менаџмент“, Мегатренд универзитет примјененх наука - Београд
32. М. Ј. Ранкович (1999) „Управљање финансијама предузеча”- Београд
33. Меѓународни сметководствени стандарди, превод од англиски јазик, Комисија за сметководствени стандарди, Скопје (1997), стр.102
34. М.Kastratovic (1997) „Menadzment finansija preduzeca”, Fakultet za internacionalni menadzment - Beograd
35. М. Kanjevac (1992) „Poslovne Finansije”, Ekonomika – Beograd,
36. Nenad M. Vujnak (2005) Finansiksi menadzment- Poslovne finansije, sesto izmenjeno I dopinjeno izdanje Subotica
37. Н. Жаркич-Јоксимович (2003) “Управљање финансијама” -Београд Графослог
38. N.Vunjak и Lj. Kovacevic (2002) – “ Poslovno Bankarstvo ” Becej

- 39.П. Друкер (1995), “Менаџмент за будучност” - привредни преглед
Београд
- 40.П. Јурковиќ (1990), “Пословне Финансије” Народне новине- Загреб
- 41.Р. Фотов (2010) “Финансиски менаџмент” Економски факултет, Штип
- 42.Rose, S Petar, Hudgins, Sulvia c. (2005), “Bankarski menadzment I
finansijske uluge ” Data status Beograd
- 43.С.Слович (2010) “ Савремени финансијски менаџмент“- Висока школа
струковних студија за рачуноводство и берзанско пословање, Београд
- 44.Stanley B. Block & Geoffrey A. Hirt (2008), Основи на финансиски
менаџмент Me Graw – Hill Irwin,
- 45.С. Спасов, С. Арсов (2004) “Финансиски менаџмент” Економски
факултет – Скопје
- 46.S. Kisic M. Perovic-Jovanovic (1999), “Ekonomika preduzeca” Savremna
administracija – Beograd
- 47.S.Slovic (2000) “ Finansijski Menadzment” Fineks- Beograd
- 48.Soenen L.A (1993) – Cash conversion cucle and corporate protability, “
Journal of cash Management”
- 49.С.Спасов (1993) “ Финансиски менаџмент”, Економски факултет –Скопје,
- 50.С.Куколеца (1991) „Савремена администрација“, Економика предузеча,
шесто издание, Београд
- 51.Т.Неновски, П.Јовановски (2006) „Кредитна политика“, Европски
универзитет – Скопје
- 52.Т.Тодоров (1995) „Капиталот“, Центар за економски правен консалтинг –
Скопје
- 53.Т. Стојановиќ (1990) „Анализа на работењето на претпријатијата” –
Скопје
- 54.Н.Нrustic (2004) „Finansiski menadzment”, Visoka poslovna skola – Novi Sad
- 55.Ш. Превала (1996) „Финансирање на бизнисот”, Агенција академик –
Скопје

Веб-страници

1. www.blberza.com
2. www.eprints.ugd.edu.mk

3. www.fvkonsalting.com.mk
4. www.finance.gov.mk
5. www.inventorymagement.com
6. www.pretpriemac.com/e-learning/mk/vidovi-sredstva/
7. www.scribd.com/doc/
8. www.ujp.gov.mk